UNIVERSITÉ D'ORLÉANS

École doctorale SSTED

Sciences de la Société : Territoires, Economie, Droit

THÈSE présentée par :

Rabiou ABDOU

soutenue le 22 septembre 2021

Pour obtenir le grade de : **Docteur de l'Université d'Orléans**
Discipline/ Spécialité : **Sciences Économiques**

Inclusion financière, croissance économique et problématique de réduction de la pauvreté au Niger

Directeur de thèse :
Christian RIETSCH, Maitre de conférences émérite, HDR, Université d'Orléans

Rapporteurs :
Jude EGGOH, Maître de conférences HDR, Université d'Angers
Célestin MAYOUKOU, Maître de conférences HDR, Université de Rouen

---

Jury :
Président du Jury : Patrick VILLIEU, Professeur des universités, Université d'Orléans
Raphaëlle BELLANDO, Professeur des universités, Université d'Orléans
Célestin MAYOUKOU, Maître de conférences, HDR, Université de Rouen
Betty WAMPFLER, Professeur des universités, IRC-SupAgro, Université de Montpellier
Jude EGGOH, Maître de conférences, HDR, Université d'Angers

L'Université d'Orléans n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; elles doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

A mon défunt père Abdou, à ma défunte mère hadjia Mariama dite Délou, je dédie cette thèse de doctorat.

REMERCIEMENTS

C’est un devoir pour moi d’adresser mes très vifs et sincères remerciements au Professeur Christian Rietsch, pour m’avoir donné la chance et l’opportunité de m’inscrire à l’Université d’Orléans dans le cadre de ma thèse de doctorat au Laboratoire d’Économie d’Orléans (LEO). Professeur Rietsch, votre exceptionnelle disponibilité et vos conseils permanents dans un climat de travail empreint de compréhension, ont été déterminants dans l’aboutissement de ce travail.

Mes remerciements vont aussi aux rapporteurs et membres du Jury qui ont accepté de consacrer une partie de leur temps précieux à la présente thèse. Je remercie également l’ensemble du personnel administratif ainsi que les enseignants du LEO.

Toute ma reconnaissance à ma famille pour l’attention et le soutien constant. À mon frère et ami Istifanous Ado et son épouse, pour l’important appui qu’ils m’ont apporté lors de mes séjours en France. Merci aussi à mes collègues doctorants du LEO pour la bonne ambiance de coopération.

SOMMAIRE

REMERCIEMENTS 4
SOMMAIRE 5
SIGLES ET ABREVIATIONS 7
RESUME 9
ABSTRACT 10
INTRODUCTION GENERALE 11
PREMIERE PARTIE : ETAT DES LIEUX DE LA CROISSANCE ET DE LA PAUVRETE AU NIGER 19
CHAPITRE N°1 : CONCEPTS, THÉORIES ET POLITIQUES DE CROISSANCE A L'ÉPREUVE DES FAITS AU NIGER 23
1.1 Les théories de la stagnation et de la croissance économique 25
1.2 La transition vers la croissance moderne 41
1.3 Les politiques de croissance 50
1.4 Culture et croissance 55
CHAPITRE N°2 : ANALYSE DE LA CROISSANCE AU NIGER : LEVIERS, DEFIS, CONTRAINTES ET OPPORTUNITES 61
2.1 Les leviers de la croissance économique au Niger 64
2.2 Les contraintes et insuffisances des leviers de la croissance au Niger… 74
2.3 Le partage des retombées de la croissance au Niger 150
2.4 L'incohérence de la planification des politiques économiques au Niger 156
2.5 Les opportunités de la croissance économique au Niger 163
2.6 Les déterminants de la croissance économique au Niger 178
CHAPITRE N°3 : CONCEPTS, INDICATEURS ET SITUATION DE LA PAUVRETE : UN ETAT DES LIEUX 189
3.1 Revue de littérature 191
3.2 L'approche conceptuelle de la pauvreté 193
3.3 Les indicateurs de pauvreté 196
3.4 Situation de la pauvreté au Niger 200
DEUXIEME PARTIE : INCLUSION FINANCIERE, PERFORMANCE ECONOMIQUE, ET REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER 217

CHAPITRE N°4 : ETAT DE L'INCLUSION FINANCIERE AU NIGER 224
4.1 Présentation de l'enquête sur l'inclusion financière et croissance au Niger…….. 226
4.2 Évolution des indicateurs d'inclusion financière au Niger..... 228
4.3 Situation de l'offre et de la demande des services financiers..... 236
4.4 Les déterminants de l'inclusion financière : un modèle Logit 276

CHAPITRE 5 : INCLUSION FINANCIERE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES : A LA RECHERCHE D'UN LIEN DE CAUSE A EFFET..... 282
5.1 Inclusion financière et croissance économique : une revue de littérature 284
5.2 Impact de l'inclusion financière sur la réduction de la pauvreté des ménages 286
5.3 Inclusion financière et performance des MPME au Niger 331

CHAPITRE N°6 : LES AXES DE PROMOTION DE L'INCLUSION FINANCIERE..... 370
6.1 *Mobile banking* et finance électronique 372
6.2 Assurance agricole et warrantage comme leviers d'inclusion financière dans un contexte de changement climatique..... 378
6.3 La finance islamique : une opportunité d'inclusion financière dans un contexte culturel favorable 385
6.4 Stratégies Nationale et Régionale de la Finance Inclusive..... 405

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES 428
LISTE DES TABLEAUX..... 440
LISTE DES FIGURES..... 442
LISTE DES GRAPHIQUES 443

ANNEXE N°1 : QUESTIONNAIRE MPME 446
ANNEXE N°2 : QUESTIONNAIRE MENAGES..... 457
ANNEXE N°3 : QUESTIONNAIRE FEMMES 474
ANNEXE N°4 : QUESTIONNAIRE JEUNES 485

ANNEXE N°5 : PROGRAMME DES DEPENSES D'INVESTISSEMENT PREVUES DANS PAP/PDES DE 2012 à 2014 497
ANNEXE N°6 : TENDANCE GLOBALE DE L'INVESTISSEMENT PUBLIC EFFECTIF (Exécution du budget de l'État de 2012 à 2014) 498
ANNEXE N°7 : AIDES A L'INTERPRETATION DES ANALYSES FACTORIELLES …….. 499

SIGLES ET ABREVIATIONS

ACM :	Analyse des Correspondances Multiples
ANSD :	Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie
APAPST :	Association Professionnelle des Assureurs et des Prestataires de Services Techniques
APB-EF :	Association Professionnelle des Banques et Établissements financiers
APSFD :	Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés
ARC :	African Risk Capacity
ARSM :	Agence de Régulation du Secteur de la Micro finance
BAGRI :	Banque Agricole
BCEAO :	Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest
BID :	Banque Islamique de Développement
BIN :	Banque Islamique au Niger
BOAD :	Banque Ouest Africaine de Développement
BRVM :	Bourse Régionale de Valeurs Mobilières
CAREN :	Compagnie d'Assurances et de Réassurances du Niger
CICA :	Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
CIMA :	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CNAVIE :	Compagnie Nouvelle d'Assurance Vie
CNEDD :	Conseil National de l'Environnement pour un Développement Durable
CNLA :	Centre National de Lutte Antiacridienne
CRP :	Comité Régional de Pilotage
FGT :	Foster, Greer et Thorbecke
FISAN :	Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle
GIABA :	Groupe intergouvernemental d'action contre le blanchiment d'argent en Afrique de l'ouest
ICP :	Indice Composite de Pauvreté
IMF :	Institution de Microfinance
INS :	Institut National de la Statistique
MBA-Niger :	Mutual Benefit Assurance
MCPEC :	Mouvement des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit
MPME :	Micro, Petites et Moyennes Entreprises
NIA :	Nigérienne d'Assurances et de réassurances
NMP :	Nouveaux Moyens de Paiement
NTIC :	Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication
OCI :	Organisation de la Conférence Islamique
OHADA :	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
ONECCA :	Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés
PAM :	Programme Alimentaire Mondial

PCPSPPS :	Projet de Capacités et de Performance du Secteur Public pour la Prestation de Services
PME :	Petites et Moyennes Entreprises
PMI :	Petites et Moyennes Industries
PST :	Prestataires de Services Techniques
SAIFA :	Société Africaine d'Ingénierie Financière, d'Analyse Économique et Statistique
SIM :	Subscriber Identity Module
SNAR-	Société Nigérienne d'Assurance et de Réassurance
SPV :	Special Purpose Vehicle
RC :	Responsabilité Civile
UEMOA :	Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
UGAN :	Union Générale des Assurances du Niger
UMOA :	Union Monétaire Ouest Africaine

INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE, ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER

Résumé :

L'objectif de la thèse est de parvenir, au moyen de méthodes factorielles et économétriques, à élucider l'existence d'une relation entre l'inclusion financière des ménages et la réduction de la pauvreté, mais aussi entre l'inclusion financière des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et leurs performances économiques et financières. À cette fin, un diagnostic de l'économie est préalablement établi. Il aboutit à la mise en évidence des principaux leviers de la croissance notamment le secteur agropastoral et le secteur minier comprenant l'uranium et le pétrole. Le diagnostic confirme également la profondeur du phénomène de pauvreté ainsi que la faible inclusion financière au Niger. Le calcul du seuil de pauvreté multidimensionnel dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus des services financiers fait ressortir une pauvreté plus prononcée que celle qui prévaut dans les ménages qui ont accès aux services financiers. L'impact positif de l'inclusion financière sur la pauvreté est robuste et demeure valable aussi bien en matière de pauvreté monétaire qu'en ce qui concerne la pauvreté multidimensionnelle. Au niveau des micro, petites et moyennes entreprises, l'accès aux produits et services financiers adéquats semble s'accompagner d'une amélioration de leur performance économique et financière, notamment en termes d'accroissement du bénéfice et de la création d'emplois. L'inclusion financière des ménages et des MPME est donc le meilleur canal de transmission des vertus de l'accès aux services financiers sur la croissance économique au Niger. Au niveau des MPME, l'estimation d'un modèle Logit indique le niveau du capital social, la tenue de la comptabilité et le fait d'être immatriculé au Registre de Commerce, comme principaux déterminants de l'accès aux services financiers. Au regard de ces résultats, être dans le secteur informel constitue un frein à l'inclusion financière des MPME nigériennes, et donc à la croissance. Ces enseignements recommandent des politiques économiques plus hardies visant à réduire le périmètre du secteur informel, à l'instar des initiatives de simplification des procédures et des formalités des MPME, en cours au niveau de la Chambre de Commerce et de la Direction Générale des Impôts. S'agissant de l'inclusion financière des ménages, il est nécessaire d'accélérer la mise en œuvre des Stratégies Nationale et Régionale de la finance inclusive, pour améliorer la desserte géographique du pays en points de services financiers, tout en assurant l'interopérabilité entre les acteurs. Ces deux principales politiques seront de nature à maximiser l'apport de l'inclusion financière sur la croissance et la lutte contre la pauvreté au Niger.

Mots clés : *Inclusion financière, Croissance économique, Pauvreté monétaire, Pauvreté multidimensionnelle, Microfinance.*

FINANCIAL INCLUSION, ECONOMIC GROWTH AND PROBLEMATIC OF POVERTY REDUCTION IN NIGER

Summary:

The objective of the thesis is to elucidate, by means of factorial and econometric methods, the existence of theoretical or empirical relationship between the financial inclusion of households and the reduction of poverty, but also between the financial inclusion of micro, SMEs and their economic and financial performance. For this purpose, a diagnosis of the economy is preestablished. It leads to the highlighting of the main drivers of growth, especially the agropastoral sector and the mining sector including uranium and oil. The diagnosis also confirms the depth of the phenomenon of poverty as well as the low financial inclusion in Niger. The calculation of the multidimensional poverty threshold in the sub-sample of heads of households excluded from financial services reveals a more pronounced poverty than in households that have access to financial services. The impact of financial inclusion on poverty is robust, and remains valid both in terms of monetary poverty and with respect to multidimensional poverty. At the level of micro, SMEs, access to adequate financial services appears to be accompanied by an improvement in their economic and financial performance, especially in terms of increased profit and job creation. The financial inclusion of households and MSMEs is therefore the best channel for financial services access on economic growth standpoint in Niger. At the MSMEs level, the assessment of the Logit model indicates the level of social capital, the holding of accounting and being registered in the Trade Register as the main determinants of access to financial services. In the light of these results, being in the informal sector is a hindrance to the financial inclusion of Nigerien MSMEs, and thus to growth. These lessons recommend bolder economic policies aimed at reducing the perimeter of the informal sector, such as the simplification of procedures and formalities of MSMEs, which are underway at the level of the Chamber of Commerce and General Tax Authority. With regard to the financial inclusion of households, it is necessary to accelerate the implementation of the national and regional strategies for financial inclusion, to improve the country's geographical coverage in financial services, while ensuring interoperability between actors. These two main policies will maximize the contribution of financial inclusion on growth and poverty alleviation in Niger.

Key words: *Financial Inclusion, Economic Growth, Monetary Poverty, Multidimensional Poverty, Microfinance.*

INTRODUCTION GENERALE

Le Niger est le sixième pays en termes de superficie en Afrique, et le plus vaste d'Afrique de l'Ouest. Le pays est essentiellement désertique. Il est peuplé de 20 651 070 habitants en 2017, concentrés dans la bande fertile, le long de la frontière sud avec le Nigéria et dans la vallée du « Fleuve Niger » à l'ouest. Plus de 80 % des Nigériens vivent dans les zones rurales où ils pratiquent une agriculture de subsistance. Le pays est membre de plusieurs institutions régionales dont la plus intégrée est l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), une union douanière regroupant huit pays avec une monnaie commune, le franc CFA géré par une banque centrale commune, la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Le Niger est aussi membre de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), une organisation plus large et plus politique avec un projet d'une monnaie commune.

Depuis l'indépendance en 1960, l'économie nigérienne connait des cycles de détresse et de famines dues principalement aux sécheresses, mais également des périodes de prospérité caractérisées par des phases de croissance soutenue. Sur la période 1960-2018, le PIB croit en moyenne de plus de 3 % l'an. Cependant, la forte croissance de la population érode le PIB par habitant, induisant un revenu par tête parmi les plus faibles au monde. Le niveau de développement humain est faible, le pays se classant souvent en bas de l'échelle du classement de l'IDH. La performance économique du pays au cours des cinquante dernières années est entravée par trois facteurs majeurs : les chocs climatiques, les fluctuations des prix des matières premières et des produits de base et l'instabilité politique couplée à une insécurité dans les pays voisins (Nigéria, Mali, Libye), synonyme de choc sécuritaire.

Au début des années 1960, le pays connait une croissance économique constante en grande partie grâce aux progrès dans le secteur agricole, en particulier le développement des produits de base, essentiellement l'arachide et le bétail destinés à l'exportation. Cependant, en 1968, une longue période de sécheresse s'installe et le secteur agricole s'écroule entrainant plusieurs années consécutives de croissance négative. C'est dans ce contexte que débute, en 1969, l'exportation de l'uranium dont les recettes croissantes facilitent la sortie de la dépression, avec l'avènement à partir de 1975, du boom de l'uranium du fait de l'intérêt

renouvelé au niveau mondial pour la production de l'énergie nucléaire en réaction au choc pétrolier de 1974. Ce boom dure jusqu'en 1982, année à partir de laquelle le prix de l'uranium s'effondre, entrainant à nouveau une forte dépression économique qui coïncide avec le début du mouvement de revendications démocratiques conduisant à l'organisation de la Conférence Nationale Souveraine en juillet 1991. Ainsi, la période 1988 à 1999 est souvent qualifiée au Niger de « décennie perdue », du fait de l'instabilité politique et sociale qui la caractérise dans le prolongement de la récession qui débute en 1982. Durant cette période, le pays connait plusieurs coups d'État militaires, une cohabitation politique difficile, une crise bancaire et une dévaluation de sa monnaie commune avec les autres pays de l'UEMOA. La démocratie est restaurée en 1999 et une relative stabilité politique prévaut jusqu'à la fin des années 2000. Le Président de la République de l'époque renforce ses pouvoirs et prolonge son mandat indéfiniment par référendum en août 2009. Il s'en suit un autre coup d'État militaire en févier 2010. En avril 2011, un nouveau Président de la République prête serment suite aux élections présidentielles organisées la même année. En novembre 2011, le Niger fait son entrée dans le cercle des pays producteurs et exportateurs de pétrole raffiné. Il en découle une croissance réelle de l'économie qui s'établit à plus de 11 % dès 2012, une dynamique qui demeure soutenue avec une moyenne annuelle de l'ordre de 6 % sur les cinq dernières années.

En dépit du contexte politique et démocratique apaisé et du démarrage de l'exportation du pétrole, le pays fait face à des chocs sécuritaires internes et externes qui pèsent lourdement sur son budget, exerçant un effet d'éviction certain sur les autres dépenses prioritaires. Les conflits armés en cours dans les pays voisins, notamment le Nigéria au sud avec la secte terroriste Boko Haram, le Mali à l'ouest sous la menace d'Al-Qaida au Maghreb islamique (AQMI) et de ses démembrements constitués de groupes islamistes violents affiliés, le trafic d'armes en provenance de la Libye sous le contrôle de divers groupes armés rivaux et de l'État Islamique, exercent une forte pression sur la sécurité intérieure du Niger. À partir de 2019, les attaques terroristes sont devenues plus récurrentes et plus violentes au Mali et au Burkina, non loin de la frontière avec le Niger.

L'économie nigérienne demeure dominée par une agriculture essentiellement vivrière et traditionnelle, occupant encore plus de 80 % de la population, dont 48,2 % vivent en dessous du seuil de pauvreté (INS, 2012). Le défi démographique est préoccupant avec une

croissance annuelle moyenne de la population de l'ordre de 3,9 % depuis 2012 et une fécondité de 7,4 enfants par femme. Une relative performance est enregistrée au cours de la dernière décennie, le taux de croissance économique annuel moyen s'étant établi à 4,7 %, supérieur au taux de croissance de la population (+3,9 %). Toutefois, ce taux est inférieur au taux minimum de 7 % requis pour lutter efficacement contre la pauvreté (Épaulard, 2003).

Le secteur agricole constitue avec celui des industries extractives, les principaux leviers de la croissance au Niger. Si la production nationale provient pour plus de 42 % du secteur agropastoral, les recettes d'exportation sont, quant à elles, essentiellement tirées de la vente de l'uranium et du pétrole. Le rythme de croissance au Niger peut s'améliorer si des dispositions sont envisagées pour mieux prendre en compte certains goulots d'étranglement. Dans ce cadre, les principaux facteurs limitant la croissance économique sont la dépendance de l'économie vis-à-vis des leviers de croissance exogènes dépendant de la pluviométrie et de l'environnement international ; l'insuffisance des infrastructures ; la faiblesse du capital humain ; l'étroitesse et le manque de compétitivité du marché des biens et services en liaison avec un secteur industriel peu dynamique ; un marché financier peu développé ; l'absence d'innovations technologiques ; et la faiblesse du cadre institutionnel.

Cependant, en dépit des insuffisances et des contraintes, l'économie nigérienne présente d'importantes opportunités qui méritent d'être traduites en leviers de croissance. C'est ainsi que le défi démographique nigérien, qui attire l'attention à l'échelle mondiale, peut à certaines conditions s'ériger en opportunité et se traduire par un dividende démographique. De même, l'éligibilité du Niger au programme compact du *Millenium Challenge Corporation* (MCC) et l'Initiative 3N (*Les Nigériens Nourrissent les Nigériens*) peuvent favoriser le retour à une croissance forte, pro-pauvre, et autoentretenue par le développement de l'agriculture. Il en est de même pour le potentiel minier et pétrolier avec le démarrage de l'exportation du pétrole brut dès 2022, en plus de celle du pétrole raffiné effective depuis 2011. Ainsi, en multipliant par cinq la production actuelle du pétrole dans les deux années à venir, le Niger est face à une opportunité pour garantir un meilleur avenir aux générations futures[1].

[1] Le Niger ayant signé un contrat de partage de production avec la société chinoise CNPC (40% contre 60%), des dispositions sont prises pour continuer à raffiner sur place une bonne partie de la quotepart du Niger aux fins d'exportation, après l'augmentation du volume de la production en 2022. Outre l'augmentation envisagée de la capacité de la Raffinerie de Zinder (SORAZ), il est prévu la construction d'une deuxième raffinerie à Niamey pour ravitailler la capitale et les pays voisins de l'ouest du pays.

Le souci de promouvoir la croissance économique pour lutter contre la pauvreté incite à s'intéresser aux mécanismes de partage des fruits de cette croissance, mais également aux déterminants de la croissance par le bais d'une modélisation économétrique afin d'en mesurer l'intensité de la relation mise en œuvre avec les principales variables explicatives.

Dans les tentatives de recherche de solutions aux faiblesses économiques rappelées dans les paragraphes précédents, la faible et inefficiente inclusion financière des populations et des micro, petites et moyennes entreprises ne facilite pas la mise en œuvre des stratégies censées permettre de remédier à la situation.

Objectif du travail de thèse

Fort de la connaissance approfondie de la situation macroéconomique de référence en termes d'atouts et de contraintes de la croissance économique, de l'inclusion financière, ainsi que de la problématique de la réduction de la pauvreté, un travail de recherche est entrepris sur les fondements du degré d'inclusion financière au Niger ainsi que ses conséquences et impact sur le bien-être des ménages et les performances des micro, petites et moyennes entreprises.

L'intérêt et la spécificité de l'étude

Grâce à une enquête d'envergure nationale et statistiquement représentative de la réalité du pays dans son ensemble (portant sur un échantillon de plusieurs milliers de ménages, de femmes, de jeunes, de micro, petites et moyennes entreprises y compris les entreprises individuelles), une base de données très riche sur les produits et services financiers ainsi que leur utilisation est mise en place pour la première fois au Niger. Elle renseigne sur l'accès aux services financiers, les coûts de ces services, l'inclusion, l'exclusion, la caractérisation multidimensionnelle des inclus et des exclus des services financiers, la caractérisation de l'offre, de la demande, des canaux de distribution des produits financiers, ainsi que de l'infrastructure et de la perception des concernés. L'enquête ainsi réalisée est à l'image des Enquêtes FinScope (jamais entreprises au Niger). Elle permet d'identifier non seulement l'ampleur de l'impact d'un accès efficace aux services financiers sur les résultats socioéconomiques importants à l'échelle individuelle, mais également de déchiffrer l'importance relative des différentes voies de causalité au niveau de l'individu et au niveau du

ménage. Au regard du rôle important que jouent les micro, petites et moyennes entreprises dans le développement de l'économie et la création d'emplois au Niger, le champ de couverture de l'enquête s'étend à ces micro, petites et moyennes entreprises dont les performances économiques et financières sont mesurées et comparées en fonction de la profondeur de leur inclusion (ou exclusion) financière, car en pratique ces micro entreprises qui tirent la dynamique économique au Niger souffrent de la même exclusion financière que les ménages et les individus. Ces hypothèses sont opportunément testées et validées par des méthodes économétriques. Pour les ménages, il est particulièrement instructif d'analyser l'impact de l'inclusion financière sur la dynamique de pauvreté en calculant et en comparant les seuils de pauvreté dans la classe des inclus financiers, des exclus du système financier et dans l'ensemble. Une comparaison est également entreprise entre les performances économiques et financières des micro, petites et moyennes entreprises qui accèdent aux services financiers, et de celles qui en sont exclues.

Ainsi, dans la lignée des travaux d'Asselin (2000, 2002) et Ki et al (2005), nous adoptons une approche multidimensionnelle pour analyser les déterminants de la pauvreté au lieu de nous limiter à la seule dimension monétaire du phénomène. Dans cette perspective, la pauvreté est analysée au moyen d'une Analyse des Correspondances Multiples (ACM), qui aboutit à une classification hiérarchique permettant de construire un indice composite de pauvreté (ICP) à partir des variables de l'enquête sur l'inclusion financière, qui appréhende aussi les besoins de base. Après la construction d'un indice composite de pauvreté dans l'échantillon global de l'enquête, nous mettons en évidence le rôle des variables d'inclusion financière sur la dynamique de la pauvreté. Par la suite, les ménages sont scindés en deux groupes dichotomiques (les inclus et les exclus financiers). Sur chacun des segments susvisés, nous construisons un indice composite de pauvreté spécifique dont l'analyse permet de mieux caractériser le groupe, améliorant ainsi le ciblage des politiques économiques et sociales.

A cet égard, dans la lutte devenue permanente contre le phénomène de pauvreté à l'échelle mondiale et particulièrement dans les pays en développement, la recherche d'une croissance soutenue passe également par des initiatives innovantes à l'image de la tendance actuelle de promotion de l'inclusion financière. Dans ce cadre, l'ONU définit les grands chantiers de l'inclusion financière comme « *un accès, à un prix raisonnable pour tous les*

ménages et entreprises, à une large gamme de services financiers (épargne, crédit à court et long termes, crédit-bail et affacturage, hypothèques, assurances, pensions, paiements, virements et envois de fonds internationaux) ». L'inclusion financière suppose également « *la promotion des institutions saines, guidées par des systèmes de gestion interne adéquats, des normes de performance du secteur et leur suivi, une transparence institutionnelle, une recevabilité et une réglementation prudentielle saine* ». Elle requiert en outre, une viabilité financière et institutionnelle comme moyen d'accès aux services financiers sur une longue période, mais également l'existence de prestataires de services financiers multiples, là où c'est possible, afin de proposer un ensemble d'alternatives variées et bon marché aux clients.

Le Niger s'inscrit dans cette dynamique mondiale dans sa stratégie de lutte contre la pauvreté. Avec un taux global de pénétration géographique des services financiers de 27 % en 2016, contre une moyenne de 48 % à l'échelle UEMOA, un taux de bancarisation strict de 5,7 % contre une moyenne de 16,1 % dans l'Union et un taux global d'utilisation des services financiers de 19,9 % contre une moyenne de 50,2 % pour les 8 pays de l'UEMOA, le Niger présente un niveau d'inclusion financière très faible et préoccupant qui peut sérieusement handicaper sa croissance et ses performances économiques en général. La relation empirique ou supposée entre l'inclusion financière et la performance économique des micro et petites entreprises, ainsi qu'avec la réduction de la pauvreté, plaide pour un approfondissement des travaux de recherche sur le sujet. Le niveau de prise de conscience de cette thématique est réel au Niger comme en témoigne l'élaboration et l'adoption en 2015 d'une stratégie nationale de la finance inclusive révisée en 2018 dans un contexte de l'existence d'une stratégie régionale dans le même domaine.

Pour accélérer le rythme de l'inclusion financière au Niger, la stratégie consiste à identifier les obstacles à l'accès aux services financiers aussi bien du côté de l'offre que de la demande. Du côté de l'offre, des efforts sont notamment entrepris pour accélérer et sécuriser la diffusion des services financiers numériques (banque digitale), car en dépit de son faible niveau d'inclusion financière, le Niger enregistre un progrès significatif en matière de *mobile banking* et du développement de la monnaie électronique en général. De même, la mise en place d'une assurance agricole est indispensable dans un pays où l'agriculture contribue pour 43 % au PIB, mais sans un système de financement crédible du fait de la forte aversion au

risque du secteur financier dans un contexte d'aléas climatiques excessifs. Au regard de la proportion des populations rurales vivant de l'agriculture au Niger (plus de 80 %), le meilleur levier pour généraliser l'inclusion financière porteuse de croissance durable demeure l'accès des agriculteurs aux services financiers. Cependant, cette agriculture souffre d'une insuffisance notoire d'investissements, dont le faible niveau est dû à la fois à la rentabilité moyenne de l'activité agricole, et aux variations inattendues de cette rentabilité, assimilables aux risques exogènes qui lui sont associés. Il est donc nécessaire de favoriser les mécanismes et incitations individuelles des paysans et la protection des institutions financières, pour promouvoir le financement de l'investissement agricole. Ces mécanismes peuvent revêtir la forme de l'assurance agricole et du warrantage. Ainsi, l'assurance agricole devient un vecteur d'inclusion financière des paysans puisqu'elle est de nature à permettre à plus de 80 % de la population d'accéder aux crédits.

En ce qui concerne la demande, les données de l'enquête sur l'inclusion financière (Abdou, 2017) permettent de souligner le rôle fondamental que jouent les facteurs socioculturels et les croyances en matière d'inclusion financière au Niger. En effet, du fait de la forte proportion de musulmans dans le pays, la demande des produits et services financiers islamiques est en hausse constante. L'avènement de la finance islamique dans un contexte culturel favorable est de nature à améliorer l'inclusion financière. La conformité de la finance islamique aux principes de la *chariah* confère au système financier islamique, aux yeux des musulmans, des vertus qui justifient qu'on y fasse recours de manière exclusive. En effet, un nombre relativement important de particuliers et opérateurs économiques se refusent à ce jour, du fait des interdits religieux, de recourir au système bancaire conventionnel pour les besoins de financement de leurs projets et leurs opérations courantes, et même pour les simples produits d'épargne et de dépôts destinés à mieux sécuriser leurs fonds. Afin de lever cette contrainte, la BCEAO procède depuis 2018 à la diffusion des instructions relatives au cadre institutionnel et réglementaire du système financier islamique. Ces instructions précisent toutes les conditions requises pour les établissements bancaires et financiers désirant se doter d'une branche de finance islamique, ainsi que pour les établissements en création et dont l'objet est de mener des activités financières à caractère exclusivement islamique. Il en est de même pour les institutions de micro finance à caractère conventionnel qui envisagent d'ouvrir une « fenêtre islamique », et pour les SFD en création dont l'objectif est de se consacrer

exclusivement aux activités financières islamiques, du fait de la révision de la Loi n°2014-059 du 5 novembre 2014, portant réglementation des SFD pour introduire des nouvelles dispositions relatives à la finance islamique.

Dans un tel contexte, pour mieux comprendre la problématique de l'inclusion financière et son impact sur la croissance économique et la réduction de la pauvreté au Niger, la présente thèse de doctorat est structurée en six chapitres regroupés en deux parties. La première partie intitulée **« État des lieux de la croissance et de la pauvreté au Niger »**, dresse un diagnostic des fondamentaux de l'économie, notamment du système productif, en termes d'atouts et de contraintes pour mieux comprendre les leviers de la croissance et l'état de pauvreté qui caractérise le Niger, mais également les opportunités qui s'offrent au pays pour accélérer sa croissance et son développement. Au préalable, la partie présente un survol des théories de la croissance pour mieux circonscrire le diagnostic dans un corpus théorique. La deuxième partie se veut plus exploratoire et formalisée. Intitulée **« Inclusion financière, performances économiques et réduction de la pauvreté au Niger »**, elle cherche à établir dans ses deux premiers chapitres, une relation entre le degré d'inclusion financière et le niveau de pauvreté des ménages et des individus, mais aussi entre l'inclusion financière et les performances des micro, petites et moyennes entreprises. Nous faisons donc appel largement dans cette partie, aux techniques et méthodes factorielles d'analyse de données notamment l'Analyse de Correspondances Multiples et la Classification Hiérarchique fondées sur l'inertie estimée sur les axes factoriels aux fins de calcul des indices composites de pauvreté dans les classes des exclus et des inclus financiers. Des modèles économétriques allégés sont également proposés pour mieux cerner certaines interactions. Le dernier chapitre passe en revue les stratégies et les opportunités identifiées pour renforcer et promouvoir une inclusion financière au service de la croissance et du développement au Niger. Des recommandations sont formulées dans tous les chapitres, puisque les nouveaux paradigmes en matière de développement ne se contentent plus de stratégies et actions conduisant à une croissance plus forte, mais insistent sur l'engagement de l'État à entreprendre des actions de nature à induire un type de croissance qui fait reculer durablement la pauvreté, tout en tenant compte des générations futures.

PREMIERE PARTIE :

ETAT DES LIEUX DE LA CROISSANCE ET DE LA PAUVRETE AU NIGER

Introduction à la première partie

Au sens strict du terme, la croissance décrit un processus d'accroissement de la seule production économique. Il est courant de mesurer simplement la croissance économique comme le taux d'accroissement annuel du PIB d'un pays. En théorie, les périodes de croissance sont généralement perçues, à tort ou à raison, comme des moments de prospérité, par le biais de la redistribution primaire ou secondaire. À l'opposé, le manque de croissance économique dans les pays les plus pauvres conduit à une situation où les conditions de vie de plusieurs millions de personnes sont difficiles comparées aux niveaux de vie des pays riches.

Dans le cadre de l'analyse des conditions de vie des populations, la globalisation et l'émergence des institutions internationales de développement ainsi que des regroupements régionaux à caractère économique et financier, conduisent couramment à des comparaisons internationales des pays selon des agrégats économiques pertinents. En général, les comparaisons internationales des pays portent sur le PIB par habitant. Bien que cet agrégat soit l'une des meilleures mesures de la production nette de l'économie, il est important de garder à l'esprit les insuffisances de ce dernier. Celles-ci peuvent se résumer à :

- l'insuffisante prise en compte de l'économie souterraine et informelle que le PIB ne mesure que partiellement, puisqu'une part importante des transactions non déclarées (drogue, prostitution, trafics divers), n'est pas recensée par les services officiels chargés des statistiques et moins encore par le fisc ;
- la faible valorisation du travail domestique, car le PIB ne mesure que de façon imparfaite les productions qui ne sont pas commercialisées et qui représentent une part non négligeable de la production au Niger en particulier ; c'est le cas de la production des administrations supposée égale aux salaires des fonctionnaires, puis des productions agricoles autoconsommées qui sont approximativement estimées, et enfin, même s'il prend en compte la production des activités non marchandes, le PIB ne mesure pas l'activité de production domestique (ménage, cuisine, bricolage, éducation des enfants, etc.).

Ainsi, afin de comprendre pourquoi et comment le niveau de richesse s'accroit et pourquoi cette richesse est inéquitablement répartie entre les pays et entre les individus, l'on a

besoin de comprendre ce qui détermine la croissance théoriquement, sa structuration et ses contraintes réelles selon les spécificités nationales, ainsi que la manière dont la croissance agit sur le bien-être collectif particulièrement celui des pauvres.

En ce qui concerne le Niger, le faible niveau de la croissance économique comparativement au rythme de la croissance démographique induit une relative détérioration du bien-être. À cela s'ajoute la forte volatilité du PIB du fait de la prépondérance du secteur agricole qui est dépendant des conditions climatiques. L'économie nigérienne subit ainsi les effets des chocs exogènes liés aux variations de la pluviométrie et des attaques acridiennes, mais aussi des fluctuations des cours des produits de base dont la fixation échappe au contrôle du pays. Lorsqu'une économie est en permanence soumise à des chocs exogènes, comme dans le cas du Niger, l'explication des faits économiques devient plus complexe et approximative. Il faut dès lors bien analyser les différentes théories économiques et leurs implications, pour mieux cibler les politiques publiques convenables tenant compte de la spécificité nationale.

L'agriculture et le secteur des industries extractives constituent les principaux leviers de la croissance au Niger. L'insécurité alimentaire s'érige en menace potentielle permanente et l'offre des services sociaux devient insuffisante face à une demande qui croit au rythme de la croissance démographique hors norme dans un pays où les ressources sont très limitées. En effet, la forte proportion des jeunes de plus en plus nombreux, exige de l'État plus d'investissements en infrastructures scolaires et académiques, en centres et équipements de santé, ainsi que des politiques publiques à même de créer des opportunités d'emplois pour la jeunesse et une croissance inclusive, durable et pro-pauvres. Pour être efficaces, les politiques publiques et stratégies de développement se doivent d'être centrées sur la transformation et l'optimisation des effets induits des leviers de croissance identifiés, notamment l'agriculture et les industries extractives à travers la problématique du contenu local et de la sous-traitance (World Bank Group, 2014).

À cet égard, il faut veiller à ce que les politiques publiques jouent véritablement leur rôle, celui d'une meilleure répartition des retombées de la croissance, une sorte de redistribution secondaire, car une croissance élevée peut s'accompagner d'une aggravation du phénomène de pauvreté, si rien n'est fait pour réduire les inégalités. Étant donné que la

contribution à la croissance, les effets d'entrainement et le potentiel de création d'emplois varient selon les spécificités de chaque secteur et la stratégie mise en œuvre, le ciblage des investissements constitue un enjeu majeur des stratégies de développement basées sur une politique de croissance pro-pauvres.

Le phénomène de pauvreté constitue une préoccupation à l'échelle mondiale. À cet égard, le Groupe de la Banque mondiale s'est fixé deux objectifs prioritaires : mettre fin à l'extrême pauvreté à l'horizon 2030 et promouvoir la prospérité partagée en augmentant les revenus des 40 % les plus pauvres de la population dans tous les pays. En 2015, environ un dixième de la population mondiale vit dans l'extrême pauvreté et les revenus des 40 % les plus pauvres augmentent dans 77 % des pays étudiés dans le rapport sur la pauvreté et la prospérité partagée (Banque mondiale, 2018a). En dépit de cette avancée à l'échelle mondiale, la pauvreté reste élevée en Afrique subsaharienne, ainsi que dans les États fragiles et touchés par un conflit. La situation du Niger est encore plus préoccupante que celles des autres pays. L'analyse de la pauvreté a connu une évolution conceptuelle pratique même au niveau de la Banque mondiale. C'est ainsi que contrairement au seuil de pauvreté monétaire généralement calculé à partir d'un panier de biens de consommation, l'Institution introduit en 2018 le concept de seuil de pauvreté sociétal, calculé à partir du revenu médian ou de la consommation médiane de chaque économie. La Banque mondiale reconnaît également que la pauvreté ne se réduit pas à une question de revenu et de consommation et utilise une nouvelle mesure multidimensionnelle de la pauvreté qui tient compte d'autres facteurs, tels que l'accès à l'éducation, à l'électricité, à l'eau potable et à des services d'assainissement.

C'est pour mieux cerner ce phénomène complexe de pauvreté, que la présente partie de la thèse traite successivement des théories et politiques de la croissance dans un premier chapitre, puis des leviers de la croissance, de leurs contraintes et insuffisances ainsi que des opportunités pour accélérer la croissance dans un deuxième chapitre, avant de s'achever sur un état des lieux du phénomène de pauvreté au Niger, objet d'un troisième chapitre.

CHAPITRE N°1 :
CONCEPTS, THEORIES ET POLITIQUES DE CROISSANCE A L'EPREUVE DES FAITS AU NIGER

Introduction au chapitre n°1

Selon le *Dictionnaire économique et social* (p. 155), François Perroux (1964) définit la croissance économique comme « *l'augmentation soutenue pendant une ou plusieurs périodes longues, d'un indicateur de dimension qui, pour une nation, est le produit global net en termes réels* ». Simon Kuznets se veut plus précis et affirme qu'il y a croissance lorsque l'augmentation du PIB est supérieure à la croissance de la population. Dans ce dernier cas, l'auteur vise implicitement le PIB par habitant qui annihile l'accroissement démographique qui peut accompagner la hausse de la production. Cependant, dans la pratique, on mesure la croissance économique simplement comme le taux d'accroissement annuel du PIB d'un pays.

Selon De La Croix et Baudin (2015), la croissance économique est un phénomène de long terme, une tendance lourde ponctuée de fluctuations de court terme. Ils soutiennent que les macro-économistes qui analysent la conjoncture cherchent à comprendre les fluctuations de court terme, tandis que les théoriciens de la croissance s'intéressent aux déterminants de long terme. Pour ces auteurs, lorsque la redistribution des richesses n'est pas très inégalitaire, la croissance est un facteur d'amélioration des conditions de vie des populations. Cependant, pour comprendre les fondements de long terme de la croissance, il faut aller au-delà de l'évolution des variables purement économiques comme le capital physique, les poids relatifs de l'agriculture et de l'industrie ou le progrès technologique, pour faire intervenir les conditions de santé, d'éducation, le climat, la qualité des institutions et la démographie.

Au total, la croissance économique est nécessaire et souhaitée, mais il faut l'interpréter avec soin et modération. Les définitions et les méthodes de mesure de la croissance passées en revue font ressortir des nuances selon les auteurs. Cela justifie la nécessité qu'un phénomène aussi important que la croissance économique soit théorisé. Les théories explicatives de la croissance sont relativement récentes dans l'histoire de la pensée économique. En effet, si les économistes classiques, tels que Smith (1776), se sont attachés à

déterminer les ressorts de la prospérité des Nations, la théorie de la croissance reste un champ de recherche relativement jeune, parce que la croissance économique soutenue est un phénomène récent à l'échelle de l'histoire humaine et comprendre, puis théoriser la croissance, nécessite des données fiables.

Une croissance forte et soutenue est une condition nécessaire pour le développement économique. La croissance se distingue cependant du développement économique puisque ce dernier s'accompagne, en plus de l'accroissement de la production sur une longue période, d'un ensemble de mutations socioéconomiques. Des indicateurs comme l'indice de développement humain (IDH) sont proposés pour mesurer le développement plus finement. Selon François Perroux « *le développement est la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rend apte à faire croître, cumulativement et durablement, son produit réel global* ».

Afin de présenter succinctement le corpus théorique qui régit le phénomène de croissance en général, le présent chapitre est structuré autour de quatre principaux points. Dans un premier temps, les principales théories de la croissance sont passées en revue au travers du modèle néoclassique, puis des modèles de croissance endogène (modèle AK, modèle à variété de biens et modèle schumpétérien) et du modèle à piège de pauvreté. Dans un second temps, et à la lumière des enseignements théoriques précédents, les conditions et les implications de la transition vers la croissance moderne sont explicitées et analysées par le biais du concept de décollage économique, du modèle de transition exogène et de la théorie de la croissance unifiée, pour déboucher sur des questionnements sur la relation entre la croissance et la satisfaction, puis entre la croissance, les inégalités et la pauvreté. Dans une troisième phase, le chapitre traite des questions de politiques de croissance notamment de la relation entre la croissance et la concurrence, puis entre la croissance et l'éducation, ensuite entre les politiques macroéconomiques et la croissance, et enfin de la relation entre le commerce international et la croissance. La quatrième section du chapitre traite de la relation entre la culture et la croissance, un champ d'analyse qui prend de plus en plus de l'importance au regard des multiples obstacles culturels (croyances, préjugés et superstition) qui freinent la croissance et la création de l'emploi au Niger dans plusieurs secteurs productifs porteurs d'opportunités (chaine de valeur viande et boucherie, industrie culturelle, forgerie et travaux de métaux, tissage, etc.), mais frappés de préjugés culturels fondés sur des notions de castes.

1.1. Les théories de la stagnation et de la croissance économique

Les développements qui vont suivre dans cette section n'ont pas la prétention d'aller en profondeur dans les débats théoriques et le formalisme relatifs à la croissance. Il s'agit d'un bref rappel des grandes lignes du corpus théorique et historique du phénomène de la croissance. Sans négliger la place de l'ensemble des facteurs de production, les théories de la croissance économique tendent, pendant longtemps, à privilégier le rôle du progrès technique. Dans ce cadre, sur le long terme, seul le progrès technique est capable de rendre plus productive une économie, c'est-à-dire de lui permettre de produire plus, d'avoir de la croissance. Toutefois, ces théories expliquent encore mal d'où provient ce progrès technique, et en particulier en quoi il est lié au fonctionnement de l'économie. La théorie complète, le cas échéant, doit pouvoir expliquer l'ensemble des mutations économiques que connait le monde ainsi que les déterminants profonds de l'existence ou de l'absence de la croissance économique à une époque et à un endroit donnés. On estime que si les évolutions les plus récentes de la théorie de la croissance tendent vers cet idéal, c'est grâce au rapprochement qui s'opère entre les modèles dits de stagnation et les modèles dits de croissance.

1.1.1. La théorie de la stagnation

La théorie malthusienne permet d'expliquer pourquoi, pendant des siècles, le progrès technique n'améliore pas les conditions de vie. Attribuée à Malthus, cette théorie s'inspire des travaux anciens tels que ceux de Bruckner (1767) sur les obstacles que dresse l'excès de population humaine. Si sa formulation provient de Malthus dans son *Essai sur le principe de la population* (1798), on la trouve également dans les écrits de Ricardo (1817). D'une manière générale, les économistes classiques placent les interactions entre sphère démographique et sphère économique au centre de leur pensée, ouvrant ainsi la voie à la théorie de la croissance unifiée qui nait deux siècles plus tard. Récemment formalisée par Ashraf et Galor (2011), la théorie malthusienne se construit autour de deux hypothèses. La première consiste en une technologie de production où les biens agricoles sont produits avec du travail et de la terre, cette dernière étant disponible en quantités fixes. Les rendements du travail, seul facteur variable, s'avèrent décroissants. La seconde hypothèse est celle d'une fécondité (nette de la mortalité infantile) fonction croissante de la quantité de nourriture disponible pour tout un chacun. Une plus faible quantité de nourriture par personne implique une plus forte mortalité

("*positive checks*" dans la terminologie de Malthus) et une plus faible fécondité (les individus se marient plus tardivement et ont moins d'enfants par année de mariage, ce que Malthus nomme "*preventive checks*"). Lorsque la technologie de production s'améliore, suite, par exemple, à l'invention des outils métalliques, la génération innovante bénéficie de meilleures conditions de vie. Le surcroît de nourriture augmentant la fécondité, la taille de la génération suivante est plus grande ce qui diminue la productivité de chaque travailleur, du fait de la loi des rendements décroissants. Le temps passant, la population converge vers un nouvel état stationnaire où la quantité de nourriture par individu revient à son niveau initial, puisque l'accroissement de la productivité engendré par l'invention des outils en métal est annihilé par la croissance de la taille de la population. La théorie de la stagnation arrive à la conclusion que les innovations technologiques mènent finalement à une plus grande population et non à de meilleures conditions de vie. Cependant, à tort ou à raison, certains considèrent que la théorie malthusienne n'a qu'un intérêt historique.

1.1.2. Les théories de la croissance économique

L'on distingue généralement trois grands types de modèles de croissance : le modèle de croissance néoclassique appelé aussi modèle de croissance exogène, le modèle de croissance endogène et les modèles de piège à pauvreté. La plupart des autres formulations dérivent de ces grands groupes du point de vue des fondements théoriques et même des implications de politiques économiques.

1.1.2.1. La croissance néoclassique

L'on considère généralement qu'en théorie économique, le paradigme néoclassique est la référence principale de l'économie de la croissance. Le succès de ce modèle s'explique tout d'abord par sa parcimonie, puisque seulement deux équations suffisent à décrire le processus de croissance : **(1)** une équation de production qui exprime le flux courant des biens produits en fonction des stocks courants de capital et de travail,

$$(1) \qquad \mathbf{Y = AK^{\alpha} L^{1-\alpha}}$$

Où $\boldsymbol{A}$ est un paramètre de productivité et $\boldsymbol{\alpha < 1}$, de telle sorte que la production est caractérisée par des rendements décroissants du capital, et **(2)** une loi d'évolution qui

modélise la manière dont l'accumulation du capital dépend de l'investissement (égal à l'épargne agrégée) et de la dépréciation du capital,

$$(2) \qquad \mathbf{K = ɔY - \delta K}$$

Où ***ɔY*** représente l'épargne agrégée et ***δK*** représente la dépréciation agrégée du capital, généralement mesurée par l'amortissement.

Paradoxalement, ce modèle est également considéré comme une référence de l'analyse de la croissance parce qu'il implique qu'à long terme, la croissance économique ne dépend pas des conditions économiques (Aghion et Howitt, 2010). En particulier, la politique économique n'affecte pas le taux de croissance à long terme d'un pays. Ainsi, le PIB par tête, **Y/L**, ne peut pas croître à long terme à moins que la productivité **A**, que Solow (1956) appelle « *progrès technique* », ne croisse également dans le temps. Comme on le retrouve abondamment dans la littérature économique, le problème du modèle de croissance néoclassique est qu'il n'est pas possible d'expliquer ou même de justifier la présence du progrès technique. Pour analyser les politiques de croissance, on a besoin d'un cadre théorique dans lequel la croissance de la productivité est endogène, c'est-à-dire dépend des caractéristiques de l'économie étudiée. Ce cadre d'analyse doit pouvoir expliquer le progrès technique et la croissance de la productivité, qui empêchent les rendements décroissants du capital et du travail d'étouffer la croissance.

La première source de croissance potentielle, celle qui alimente toujours le débat, est l'accumulation du capital physique. Pour que le capital puisse être un moteur de croissance à long terme, la production d'une économie doit être proportionnelle au stock de capital utilisé dans le processus de production (rendements constants du capital). Le cas échéant, la croissance sera proportionnelle à l'investissement, que ce dernier provienne de l'économie locale via l'épargne domestique, ou du reste du monde (investissement direct étranger). Le modèle de Solow (1956) repose essentiellement sur l'hypothèse d'une productivité marginale décroissante du capital dans la fonction de production. Les facteurs de production y sont utilisés de manière efficace et rémunérés à leur productivité marginale. Solow montre que, dans ce cas de figure, l'économie tend vers un état stationnaire.

Dans le prolongement des travaux de Solow, la théorie économique orthodoxe établit que les rendements du capital ne sont pas constants, mais décroissants, puisqu'il n'est pas possible d'accroître la production par travailleur indéfiniment en augmentant simplement le nombre de machines que ces travailleurs utilisent. En effet, pour générer une croissance soutenue par l'augmentation du capital, il faut que l'épargne des ménages qui finance ce capital augmente dans une même proportion. La propension à épargner étant une donnée de structure relativement stable, il devient alors impératif que le revenu (d'où cette épargne est tirée) augmente proportionnellement. En raison des rendements décroissants du capital, les revenus et l'épargne croissent à un taux moindre que le taux d'augmentation du capital lui-même, rendant toute croissance illimitée impossible. Au total, comme le soutiennent De La Croix et Baudin (2015), si le nombre de machines par employé croît à un taux constant, le surcroit de machines va finir par entrainer un accroissement de productivité insuffisant pour financer un tel investissement.

Comme le capital physique ne peut pas être le moteur de la croissance à long terme, au moins tant que ses rendements demeurent décroissants, il existe au moins une autre variable responsable de l'accroissement du revenu par tête au cours du temps. La théorie néoclassique de la croissance conclut que le progrès technique, exogène, est le moteur de la croissance à long terme. Le progrès technique est source de croissance, puisqu'il rend le travailleur plus efficace, ce dernier devenant plus à même de travailler avec beaucoup de machines. Dans le modèle de Solow, la croissance de la population est exogène et ne réagit pas aux variations du niveau de vie. De plus, il n'existe pas de facteur de production en quantité fixe, tel que la terre. Ces deux particularités expliquent pourquoi le progrès technique y est source de croissance économique, alors qu'il ne l'est pas dans le modèle malthusien.

Cependant, bien que le capital soit incapable de soutenir la croissance à long terme du fait de ses rendements marginaux décroissants, il demeure une des sources de croissance les plus importantes à court et moyen termes. Dans ce cadre, McGrattan (1998) montre que dans de nombreux pays, la période d'après-guerre se caractérise par une relation positive et fortement significative entre taux d'investissement moyen et croissance. L'émergence des « tigres » Est-asiatiques lors de la seconde moitié du XXème siècle est un exemple typique de cette relation, ces pays ayant rattrapé les pays riches essentiellement en accumulant du capital.

Du fait des rendements décroissants du capital et de son progrès technique exogène, le modèle de croissance néoclassique a des implications empiriques fortes. La première implication de ce modèle est qu'il prédit une convergence des niveaux de revenu par tête au niveau international, à la condition que les pays en question partagent des structures économiques proches. Les pays qui se trouvent loin de leur sentier de croissance de long terme (ici, la situation où l'accumulation de capital ne contribue plus à la croissance et où seul le progrès technique compte) doivent croître plus vite que les pays dont le niveau d'accumulation est déjà satisfaisant. En effet, parce qu'ils ont peu accumulé, les pays en retard bénéficient de forts rendements du capital physique, chaque investissement rapporte gros et ces pays croissent vite. Selon cette théorie, l'investissement international doit donc aller des pays du Nord (riches et développés) fortement dotés en capital vers les pays du Sud (relativement pauvres et moins développés) faiblement dotés en capital physique, mais présentant des rendements élevés. L'on s'attend alors à ce que ce flux massif de capitaux vers les pays du Sud permette aux écarts de revenus entre les deux grandes zones de se réduire.

Toutefois, Lucas (1990) souligne l'existence d'un paradoxe en faisant remarquer qu'alors que le capital par tête est bien moins élevé dans les pays pauvres, le capital des pays riches n'y afflue pas. L'auteur propose une explication de ce phénomène, fondée sur deux raisons essentielles. Premièrement, les fondamentaux des pays du Sud ne sont pas exactement les mêmes que ceux des pays du Nord. Les pays développés du Nord et les pays en développement du Sud ne partagent donc pas exactement le même sentier de croissance, rendant ainsi toute convergence illusoire. Deuxièmement, même si les fondamentaux des pays riches et ceux des pays pauvres sont les mêmes, le marché international du capital est imparfait, puisque l'information n'y est pas symétrique. Lucas estime que l'investissement dans les pays pauvres donne lieu à des rendements incertains. La prudence quant à l'incertitude des rendements pousse les acteurs des pays riches à fortement sous-investir dans les pays pauvres à fort potentiel de croissance. Alfaro et al. (2008) montrent que ces deux canaux expliquent bien empiriquement le paradoxe de Lucas et la faible qualité des institutions des pays pauvres, déterminant essentiel des structures économiques de ces derniers, semble être l'élément le plus important de la divergence. Nonobstant le paradoxe de Lucas, la littérature empirique sur l'existence et la vitesse de la convergence entre pays est relativement dense (Durlauf et Quah, 1999). À la fin des années 1990, on semble s'accorder

sur l'existence d'un consensus empirique autour d'une convergence, mais une convergence beaucoup plus lente que celle prédite par la théorie néoclassique. Cette conclusion est aujourd'hui partiellement remise en cause par la forte croissance Est-Asiatique, dont l'impact va jusqu'à entraîner une décroissance des inégalités de revenu au niveau mondial (van Zanden et al. 2014).

Aghion et Howitt (2010) apportent un éclairage déterminant et nouveau sur le processus de convergence entre pays riches et pays pauvres à partir d'une analyse récente en coupe transversale des taux de croissance et de la convergence des pays, fondée sur les données de 1960 à 2000. La particularité de cette étude est sans doute l'introduction de la référence au concept de « productivité frontière mondiale ». Les conclusions de l'analyse de la convergence entre pays dépendent finalement de la proximité des pays par rapport à la productivité frontière mondiale, dont la mesure est simplement donnée par la productivité du pays au début de la période (en 1960) divisée par la productivité des États-Unis en 1960. Les auteurs constatent que les pays les plus avancés tendent à croître plus lentement du fait du niveau élevé de capital physique et de capital humain par individu, qui les contraint aux rendements décroissants de l'accumulation du capital et du fait que les pays moins riches tentent de rattraper technologiquement les pays riches en utilisant des inventions créées ailleurs dans le reste du monde.

Ces auteurs notent en outre qu'un autre fait intéressant lié à la convergence est que même si les pays ont tendance à croitre plus rapidement lorsqu'ils sont loin de la productivité frontière mondiale, les pays les plus pauvres tendent à croitre plus lentement que le reste du monde. Ainsi, au lieu de converger, les pays très pauvres forment un groupe dont les membres divergent. Il semble donc que la croissance économique soit caractérisée par une « convergence en club ». Les pays à revenus élevés et intermédiaires qui appartiennent au « club » tendent à croitre plus rapidement lorsqu'ils sont situés loin de la productivité frontière mondiale, alors que les pays les plus pauvres qui ne sont pas membres du « club » se retrouvent de plus en plus loin derrière. En particulier, le retour de la croissance économique dans plusieurs pays asiatiques, initialement pauvres, qui semblent avoir rejoint le club de convergence pendant la dernière décennie du XXème siècle, représente l'un des changements les plus marquants de ce début de siècle. Des années 1960 à aujourd'hui, des pays comme la

Corée du Sud, la Chine et l'Inde ont crû beaucoup plus rapidement que le reste du monde tout en continuant à réduire l'écart qui les sépare du revenu par tête des pays les plus riches.

Une seconde implication du modèle de croissance néoclassique est qu'à long terme, les politiques économiques et la qualité de la gouvernance affectent le niveau de revenu par tête, mais pas sa croissance, puisque cette dernière ne dépend que du progrès technique exogène. Plusieurs exemples semblent contredire cette conclusion. Le cas du Rwanda et de Maurice, comparativement à la plupart des pays africains, illustre bien le rôle de la qualité de la gouvernance sur la croissance économique et l'amélioration des conditions de vie des populations dans des pays ayant des structures économiques relativement semblables. Si ce phénomène peut être considéré comme un phénomène de long terme, alors on peut conclure que la politique économique joue un rôle dans le processus de croissance à long terme et qu'un cadre théorique alternatif est nécessaire pour en rendre compte. Ce cadre est fourni par la théorie de la croissance endogène. Cette théorie apporte en outre une réponse à l'une des faiblesses théoriques du modèle de Solow qui vient du fait qu'il considère le progrès technique comme exogène, car il est muet sur la façon dont le progrès technique apparaît.

1.1.2.2. La théorie de la croissance endogène

La théorie de la croissance endogène cherche à endogénéiser le progrès technique, en proposant des modèles qui expliquent son apparition. Développés à partir de la fin des années 1970, notamment par Paul Romer, Robert E. Lucas et Robert Barro, ces modèles se fondent sur l'hypothèse que la croissance génère par elle-même le progrès technique. Ces auteurs pensent avoir trouvé la solution au problème de la décroissance des rendements, puisque la croissance engendre un progrès technique qui permet aux rendements de demeurer constants. Ainsi, à travers le progrès technique, la croissance devient un processus qui s'auto-entretient.

Comme le soutiennent De La Croix et Baudin (2015), pour modéliser la croissance économique comme un phénomène endogène, l'hypothèse de la décroissance des rendements des facteurs de production accumulables (le capital humain et le capital physique) doit être remise en question. Et cela est possible en considérant les externalités liées à l'accumulation de capital. Si l'investissement d'une entreprise implique des externalités positives sur les autres firmes ou sur les individus, le rendement privé (celui qui revient à la firme) de cet investissement est plus faible que son rendement social, c'est-à-dire le rendement qui revient

à l'économie dans son ensemble. Il se peut donc que les rendements privés du capital restent décroissants, ne contredisant pas par-là les résultats de la littérature empirique, alors que les rendements sociaux s'avèrent constants. C'est le cas par exemple des investissements dans la recherche. Ces derniers bénéficient, avec des rendements décroissants, aux firmes qui les réalisent. En effet, si les rendements privés de la recherche-développement étaient constants, les firmes allaient y investir des sommes infinies, ce qui n'est pas le cas. Parallèlement, les avancées scientifiques ou techniques issues de la recherche privée bénéficient aux autres entreprises, d'où des rendements sociaux plus élevés que les rendements privés [1].

La théorie de la croissance endogène est donc une avancée certaine en matière d'analyse et même d'explication de la croissance économique. Elle est ici théorisée successivement par le modèle **AK** , considéré comme la première génération des modèles de croissance endogène, puis par le modèle à variété de biens, assimilé à la deuxième génération des modèles de croissance endogène, et enfin le modèle schumpétérien considéré également comme un paradigme de la branche de cette théorie de croissance endogène basée sur l'innovation, développée, formalisée puis approfondie par Aghion et Howitt (1992 et 1998).

1.1.2.2.1. <u>Le modèle **AK**</u> *ou première génération des modèles de croissance endogène*

Aghion et Howitt (2010) présentent la théorie dite **AK** comme la première version de la théorie de la croissance endogène. Pour ces auteurs, les modèles **AK** ne font pas une distinction explicite entre l'accumulation du capital et le progrès technique. En effet, ces modèles réunissent le capital physique et le capital humain, dont l'accumulation est étudiée par la théorie néoclassique, avec le capital intellectuel qui s'accumule avec le progrès technique. D'après le paradigme **AK**, une part du PIB épargnée plus importante permet d'obtenir des taux de croissance plus élevés. Une partie de cette épargne permet de financer un taux plus élevé de progrès technique et donc permet d'obtenir une croissance plus rapide. Formellement, le modèle AK est le modèle néoclassique sans rendements décroissants. On considère au départ une fonction de production qui est linéairement homogène dans le stock de capital. **Y = AK**

[1] Une critique importante de la théorie de la croissance endogène réside dans la probabilité, en apparence faible, que les rendements sociaux puissent être constants : c'est la propriété du fil du rasoir.

Avec $\boldsymbol{A}$ constant. Si le capital s'accumule selon la même équation que précédemment dans le modèle néoclassique,

$$\mathbf{K = ɔY - \delta K},$$

alors le taux de croissance à long terme (et à court terme) est simplement donné par

$y = \frac{\acute{K}}{K} = ɔA - \delta$ qui est croissant avec le taux d'épargne **ɔ**.

Le taux d'épargne est ainsi un déterminant fondamental de la croissance économique.

La théorie **AK** présente une vision du processus de croissance qui s'applique aussi bien aux pays avancés qui ont déjà accumulés du capital qu'aux pays loin derrière. Comme dans le modèle néoclassique, le processus de croissance est indépendant du reste du monde, sauf dans le cas où l'introduction du commerce international vient modifier les conditions de l'accumulation du capital. Il s'agit donc d'un outil d'analyse utile dans les cas où la distinction entre l'innovation et l'accumulation est d'une importance secondaire.

1.1.2.2.2. <u>Le modèle à variété de biens</u> *ou deuxième génération des modèles de croissance endogène*

La deuxième vague des théories de la croissance endogène sont les modèles de croissance « basés sur l'innovation », qui à leur tour génèrent deux classes de modèles. Une première classe est représentée par le modèle à variété de biens de Romer (1990), dans lequel l'innovation provoque une croissance de la productivité en créant de nouvelles variétés de biens qui ne sont pas nécessairement de meilleure qualité. Ce paradigme, né de la nouvelle théorie du commerce international, met en avant le rôle joué par les *spillovers* technologiques. Le modèle est basé sur une fonction de production à la Dixit et Stiglitz (1977) de la forme :

$$Yt = \sum_{i=0}^{Nt} K_{it}^{\propto}$$

Il s'agit d'une fonction de production dans laquelle il y a Nt variétés différentes de biens intermédiaires, chacune étant produite en utilisant K_{it} unités de capital. Etant donné le traitement symétrique des différentes variétés, le stock de capital agrégé K_t sera divisé en parts égales entre les Nt variétés de biens existantes, ce qui implique que la fonction de

production peut se réécrire de la manière suivante :

$$Y_t = N_t^{1-\propto} K_t^{\propto}$$

L'analyse de la formulation nouvelle de cette fonction de production, fait ressortir que le degré de différenciation des biens Nt est le paramètre de productivité agrégée de l'économie, et son taux de croissance est le taux de croissance à long terme de l'output par tête de l'économie. L'augmentation du nombre de variétés de biens accroit le potentiel de production de l'économie, parce que cela permet à un stock donné de capital de s'étaler sur un plus grand nombre d'utilisations, chacune étant sujette à des rendements décroissants. Ainsi, une hausse continue du nombre de variétés de biens provoque une croissance soutenue dans ce modèle. Les nouvelles variétés, c'est-à-dire les nouvelles innovations, résultent elles-mêmes des investissements dans la Recherche-Développement (R&D) effectués par des chercheurs-entrepreneurs qui sont motivés par la perspective de rentes (perpétuelles) de monopole s'ils parviennent à innover.

Cette classe de modèles explique que la croissance engendre du progrès technique par trois grands mécanismes. **Premièrement**, le *learning by doing* : plus on produit, plus on apprend à produire de manière efficace ; en produisant, on acquiert en particulier de l'expérience, qui accroît la productivité. **Deuxièmement**, la croissance favorise l'accumulation du capital humain, c'est-à-dire les compétences possédées par la main d'œuvre et dont dépend sa productivité. En effet, plus la croissance est forte, plus il est possible d'accroître le niveau d'instruction de la main-d'œuvre, en investissant notamment dans le système éducatif. **Troisièmement**, la croissance permet de financer des infrastructures (publiques ou privées) et la recherche qui la stimulent. La création de réseaux de communication efficaces favorise, par exemple, l'activité productive. L'un des principaux enseignements de la théorie de la croissance endogène est qu'alors même qu'elle accorde une grande importance aux mécanismes de marché, elle en indique également les limites. Elle reconnait la nécessité de créer des arrangements en dehors du marché concurrentiel, ce qui peut impliquer une intervention active de l'État dans la sphère économique. En particulier **l'État est investi d'un triple rôle.** D'abord il encourage les innovations en créant un cadre apte à coordonner les externalités qui découlent de toute innovation (par exemple la protection qu'offrent les brevets aux innovateurs). Ensuite il suscite les innovations en investissant dans la recherche fondamentale et les infrastructures dont les externalités dépassent le profit que

peuvent en attendre les acteurs privés. Enfin l'État améliore le capital humain en investissant dans le système éducatif et de santé. Au total, c'est le rôle des politiques structurelles de l'État, en particulier les investissements dans le capital public, qui est ainsi souligné.

En se référant à De La Croix et Baudin (2015), il est permis de considérer que la croissance endogène peut finalement se baser sur les avancées du savoir, avancées produites par exemple par la science fondamentale et qui permettent des progrès technologiques. Les théoriciens de la croissance soulignent l'importance du secteur de la recherche et développement qui, sur le fondement des avancées technologiques, développe de nouveaux biens ou améliore la qualité de ceux qui existent déjà (Aghion & Howitt, 1992 ainsi que Helpman & Grossman, 1991). Cette théorie accorde au secteur de la recherche et du développement un rôle fondamental dans la création de la richesse. Elle souligne également l'importance première de la relation entre innovation et pouvoir de marché, car l'incitation à innover provient des droits de monopoles sur les nouveaux produits ou procédés, monopoles à l'origine de bénéfices nouveaux. L'existence de ces monopoles et l'encadrement de leurs prix alimentent des débats à la fois passionnants et fondamentaux sur les politiques de protection des innovations par les brevets et sur le niveau optimal de subvention de la recherche. Le débat sur les tarifications de la trithérapie dans les pays en développement en constitue un exemple édifiant (Barnard, 2002).

Accumuler du capital humain constitue un autre moyen de soutenir le processus de croissance. En effet, même si un pays ne peut pas accroitre son offre de travail indéfiniment, il peut améliorer la qualité de sa force de travail. Cette "qualité" fait référence au capital humain qui incorpore, entre autres éléments, l'éducation, l'expérience et le capital santé des travailleurs. Le capital humain peut être accumulé de deux manières : en début de vie, en allant à l'école ou plus généralement en s'éduquant ; par la suite, en accumulant de l'expérience (apprentissage par la pratique) ou par des stages professionnels [1]. Comme dans les pays développés, les taux de scolarisation dans les pays en développement enregistrent une forte croissance de 1960 à 2015. Cependant, ce boom de l'éducation dans les pays pauvres ne s'accompagne pas toujours d'un décollage économique. En général, la littérature empirique souligne l'absence de corrélation entre le niveau moyen d'éducation et les taux de croissance.

[1] Cahuc et al. (2014) montrent de manière formelle pourquoi il est optimal d'entreprendre son éducation fondamentale / scolaire, en opposition à la formation continue, au début de la vie.

L’accumulation de capital humain semble être une condition nécessaire, mais non suffisante, du décollage et de la croissance.

Les institutions sont souvent décriées ou encensées pour leur rôle dans la promotion de la croissance. Dans les modèles de croissance endogène, la qualité des politiques économiques et des institutions peut influencer les taux de croissance de l’économie à long terme comme l’affirment Acemoglu et al. (2002). D’autres auteurs établissent également un lien entre les faibles performances économiques de nombreux pays en développement et la prévalence de la corruption, la fragmentation ethnique, les guerres (civiles ou non) etc.

Toutefois, à l’instar des modèles néoclassiques qui n’expliquent pas la provenance du progrès technique exogène qui les fondent, les modèles de croissance endogène sont critiquables en ce qu’ils n’expliquent pas efficacement les mécanismes précis qui font que la croissance économique stimule le progrès technique. En particulier, chacun des modèles de ces théories ne s’attache qu’à un seul mécanisme liant progrès technique et croissance.

Encadré n°1.1. Le recul de l'enseignement scientifique au Niger : *un mauvais virage !*

La relation positive entre la croissance et les performances des pays dans le domaine de l'enseignement scientifique incite à examiner la situation inquiétante de l'enseignement des sciences au Niger. L'essentiel de l'enseignement scientifique (mathématiques, sciences physiques, sciences de la vie et de la Terre) en ce qui concerne le cycle secondaire, est dispensé au Niger dans les collèges d'enseignement général (C.E.G) et au niveau des séries C, E et D des lycées. Cependant, les séries purement scientifiques à savoir C et E sont menacées de disparition, les élèves préférant massivement les séries littéraires dans un contexte de déliquescence du système éducatif. Dans le cas de la série D (moins scientifique que les séries C et E), l'enseignement scientifique occupe plus de la moitié du temps consacré aux cours et pèse pour 68,2 % sur le total des coefficients au baccalauréat.

En s'intéressant à l'enseignement des sciences physiques dans la région de Maradi, Namagé (2016) conclut que nonobstant une prise de conscience affichée par les responsables politiques pour l'amélioration de l'enseignement scientifique au Niger, des problèmes aigus demeurent. C'est ainsi que Tounao (2002), sur la base des données administratives officielles se rapportant à la période 1990-1999, révèle que sur 53 655 candidats au Brevet d'Étude du Premier Cycle (B.E.P.C.), seuls 17,59 % obtiennent une note supérieure ou égale à 10/20 en Physique-Chimie (PC). Ango (2005) aboutit à un résultat plus préoccupant sur un échantillon de 3 636 élèves couvrant cinq collèges de la capitale Niamey sur la période 2001-2005. Son étude aboutit à une proportion de 13,84 % d'élèves ayant obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 en Physique-Chimie.

Il apparait ainsi que la situation de l'enseignement scientifique déjà préoccupante au Niger quand on la considère à un instant, se dégrade dans le temps. En 2006, une étude de l'Inspection Pédagogique Nationale (IPN) dans le cadre de l'élaboration d'une situation de référence préalablement à la mise en place d'un projet d'amélioration de l'enseignement des sciences, révèle que les performances des élèves du secondaire en mathématiques et sciences, notamment en physique-chimie, sont faibles. À l'examen du BEPC session 2006, plus de 70 % des candidats ont une note en physique-chimie inférieure ou égale à 05/20 et moins de 7 % ont une note supérieure ou égale à 10/20. Après plusieurs années de mise en œuvre du projet susvisé, l'évaluation des résultats des élèves en Physique-Chimie révèle des performances toujours médiocres, le taux moyen de réussite en PC au B.E.P.C, entre 2002 et 2011 dans la région de Tillabéry étant par exemple de 17,21 % (Sami, 2012).

La situation est identique au niveau des séries scientifiques des Lycées. Le taux moyen de réussite aux examens de baccalauréat est de 23,6 % entre 2004 et 2009 (Gonga, 2012) et 31,3 % entre 2009 et 2014 en série D.

Le recul drastique de l'enseignement scientifique au Niger s'explique principalement par :

- la forte croissance de la population scolaire qui est un corollaire d'une croissance démographique globale hors norme ainsi que la politique de « l'Éducation Pour Tous (EPT) » ;
- l'instabilité politique qui caractérise le pays pendant ce dernier quart de siècle ;
- une forte syndicalisation des élèves induisant des perturbations permanentes des programmes de cours ;
- la suspension du recrutement à la fonction publique pendant plusieurs années et les départs à la retraite anticipée (30 ans de service ou 50 ans d'âge) qui ont privé le système éducatif de ses enseignants expérimentés, sans un programme cohérent de remplacement ;
- la contractualisation de la fonction enseignante (environ 80 % des effectifs) assurée par des agents inexpérimentés, sans véritable vocation et mal rémunérés ;
- la mauvaise gestion des faibles ressources allouées au secteur ;
- le faible engagement des acteurs et une médiocre qualification des enseignants ;
- l'absence de transparence dans les recrutements et les promotions à la Fonction Publique après l'obtention des diplômes, privant les meilleurs élèves des incitations par mérite que leur formation scientifique est censée leur procurer. Cette distorsion conduit les élèves à s'orienter massivement vers les séries littéraires (A4 principalement) au détriment des séries scientifiques réputées plus difficiles.

Pour se faire une idée des performances médiocres des candidats des séries scientifiques dans les matières scientifiques en l'occurrence la physique-chimie, Namagé (2016) s'est intéressé aux résultats d'un jury de 140 élèves en 2014 au Bac (série D). Il y observe un taux de réussite global de 29,29 % dont 9,29 % seulement admis directement au 1er groupe. Sur l'ensemble des candidats, 65 % ont une note inférieure à 5/20 en physique-chimie et seulement 8,57 % obtiennent une note supérieure ou égale à 10/20, soit un taux de réussite en PC inférieur au taux d'admission au premier groupe. En outre, alors que la moyenne générale des élèves du jury s'établit à 6,6/20, celle de physique-chimie n'est que de 4,65/20. La physique et la chimie tirent ainsi à la baisse les résultats des élèves de la série D au baccalauréat. Selon les spécialistes du domaine, c'est l'ensemble de l'enseignement scientifique au Niger qui n'est plus efficace. Il s'agit d'un véritable recul amorcé au cours de la décennie 1990-2000 qualifiée de décennie perdue.

1.1.2.2.3. Le modèle schumpétérien

Cette approche, née de la théorie de l'organisation industrielle moderne, est appelée théorie de la croissance schumpétérienne parce qu'elle se fonde sur des innovations qui améliorent la qualité et rendent obsolètes les biens plus anciens. Il s'agit de la force que Schumpeter (1942) appelle la destruction-créatrice. La théorie schumpétérienne repose sur une fonction de production au niveau de l'industrie :

$$Y_{it} = A_{it}^{1-\propto} K_{it}^{\propto}, \text{ avec } 0 < \propto < 1$$

où $\mathbf{A}_{it}$ est un paramètre de productivité attaché à la technologie la plus récente utilisée dans l'industrie $\boldsymbol{i}$ à la date $\boldsymbol{t}$. Dans cette équation, $\mathbf{K}_{it}$ représente le flux d'un bien intermédiaire unique utilisé dans ce secteur. L'output agrégé est donné par la somme de l'output spécifique à chaque industrie $\mathbf{Y}_{it}$. Chaque bien intermédiaire est produit et vendu exclusivement par l'innovateur le plus récent. Un innovateur qui crée un nouveau bien dans le secteur $\boldsymbol{i}$, améliore le paramètre technologique $\mathbf{A}_{it}$ et remplace le bien précédent dans ce secteur, jusqu'à ce qu'il soit à son tour remplacé par le prochain innovateur. Ainsi, une première implication du paradigme schumpétérien est qu'une croissance plus rapide implique généralement un taux de renouvellement des firmes plus élevé, parce que ce processus de destruction-créatrice génère l'entrée des nouveaux innovateurs et la sortie des innovateurs précédents.

En dépit du fait que la théorie se focalise sur des industries individuelles et qu'elle analyse explicitement la microéconomie de la concurrence industrielle, l'hypothèse que toutes les industries sont identiques lui donne une forme agrégée simple. En particulier, on peut facilement montrer que l'output agrégé dépend du stock de capital agrégé $\mathbf{K}_t$ selon la fonction de production Cobb-Douglas agrégée exprimée par travailleur :

$$Y_t = A_t^{1-\propto} K_t^{\propto}$$

où le paramètre de productivité qui augmente l'efficacité du travail $\mathbf{A}_t$ est la somme non pondérée des $\mathbf{A}_{it}$ spécifiques à chaque secteur. Comme dans la théorie néoclassique, le taux de croissance à long terme de l'économie est donné par le taux de croissance de $\mathbf{A}_t$, qui ici dépend de manière endogène du taux d'innovation de l'économie entière.

L'innovation a deux inputs principaux, à savoir les dépenses privées engagées par l'innovateur potentiel et le stock d'innovations déjà réalisées par les innovateurs précédents. Ce dernier input représente le stock de connaissance publiquement disponible que les innovateurs espèrent accroitre. La théorie est flexible sur la manière de modéliser la contribution des innovations passées. Elle inclut le cas d'une innovation qui dépasse la meilleure technologie disponible avant l'innovation, ce qui implique un nouveau paramètre technologique $\mathbf{A}_{it}$ dans le secteur innovant $\boldsymbol{i}$, qui est un multiple $\boldsymbol{y}$ de sa valeur précédente. La théorie inclut également le cas d'une innovation qui permet de rattraper la frontière technologique mondiale $\mathbf{A}_t$, utilisée généralement pour représenter le stock de connaissance technologique globale disponible pour les innovateurs dans tous les secteurs et tous les pays. Dans le premier cas, le pays réalise une innovation à la frontière qui améliore la technologie à la frontière dans cette industrie. Dans le second cas, l'innovation est juste une mise en œuvre (ou une imitation) des technologies qui ont été développées par ailleurs. Par exemple, considérons un pays dans lequel les innovations à la frontière apparaissent à la fréquence $\boldsymbol{\mu}_n$ dans tous les secteurs et que les innovations de mise en œuvre (ou d'imitation) apparaissent à la fréquence $\boldsymbol{\mu}_m$. Dans ce cas, la variation du paramètre de productivité agrégée de l'économie $\mathbf{A}_t$ est donnée par :

$$A_{t+1} - A_t = \mu_n(\gamma - 1)A_t + \mu_m(\bar{A}_t - A_t)$$

Et donc le taux de croissance est donné par :

$$g_t = \frac{A_{t+1} - A_t}{A_t} = \mu_n(\gamma - 1) + (a_t^{-1} - 1) \qquad (1)$$

Où $a_t = A_t/\bar{A}_t$ est une mesure inverse de « la distance à la frontière ».

Ainsi, en prenant en compte le fait que les innovations interagissent de différentes manières avec n'importe quelle autre innovation de pays différents, la théorie schumpétérienne fournit un cadre d'analyse dans lequel les effets sur la croissance des différentes politiques économiques dépendent fortement du contexte (Aghion et Howitt, 2010). En particulier, le cadre d'analyse schumpétérien est bien adapté pour analyser la manière dont la performance de croissance d'un pays varie avec sa proximité par rapport à la frontière technologique $\mathbf{A}_t$. Ce cadre indique également dans quelle mesure le pays peut

converger vers cette frontière, et quels types de changement de politiques sont nécessaires pour maintenir la convergence.

Aghion et Howitt (2010) prennent comme une donnée, les fréquences d'innovation μ_m et μ_n qui déterminent le sentier de croissance d'un pays, de même que la théorie néoclassique prend le taux d'épargne s comme une donnée. Cependant, la théorie schumpétérienne dérive ces fréquences d'innovations de manière endogène à partir d'un problème de maximisation de profit auquel fait face un innovateur potentiel, de même que le modèle de Ramsey rend endogène s en dérivant d'un problème de maximisation de l'utilité d'un ménage. Ce problème de maximisation et sa solution dépendront généralement de caractéristiques institutionnelles de l'économie comme la protection des droits de propriété, le système financier, mais aussi de la politique gouvernementale.

L'équation (1) incorpore « l'avantage lié au retard » (*advantage of backwardness*) de Gerschenkron (1962) dans le sens où plus le pays est situé loin derrière la frontière technologique globale (i.e plus A_t est faible) et plus sa croissance est rapide, pour une fréquence donnée de mise en œuvre des innovations. L'avantage provient du fait que la mise en œuvre des innovations permet au pays de réaliser des améliorations de qualité plus importantes s'il se situe loin derrière la frontière.

1.1.2.3. Les modèles de piège à pauvreté

Les modèles de piège à pauvreté fournissent une explication alternative à l'absence de convergence entre pays. Ils sont fondés sur l'idée que les rendements marginaux du capital ne sont pas tout le temps décroissants et que pour certains niveaux du stock de capital, ces rendements peuvent être croissants. Ces modèles supposent l'existence de deux technologies de production, l'une traditionnelle, l'autre moderne et qu'il est possible de passer de l'une à l'autre à partir d'un certain niveau (critique) de capital par tête. Dans le voisinage du niveau critique de capital, les rendements de ce dernier sont croissants, une faible augmentation du stock impliquant un très fort accroissement de la productivité. Dans un tel contexte, la plupart des prédictions du modèle de croissance néo-classique sont contredites. Aux antipodes d'une convergence généralisée, ces modèles prédisent que la dynamique de long terme dépend crucialement des conditions initiales. Un pays initialement pauvre, c'est-à-dire peu doté en

capital, peut être piégé dans un équilibre de pauvreté perpétuelle alors qu'un pays initialement mieux doté peut croitre perpétuellement. Deux pays très proches au début, dans leurs structures et leurs niveaux de richesse, peuvent connaitre des trajectoires de croissance opposées dès lors qu'ils se trouvent chacun d'un côté du niveau de capital critique.

Les modèles de croissance endogènes et ceux de piège à pauvreté diffèrent quant à leurs prescriptions en matière de politique économique. Si, pour croître, les modèles de croissance endogène préconisent d'améliorer productivité et gouvernance, les modèles de piège à pauvreté, eux, en appellent à l'aide internationale pour permettre aux pays pauvres d'atteindre leur sentier de croissance de long terme. Ces modèles permettent donc essentiellement de modéliser des cercles vicieux (Nurkse, 1953). Par exemple, un faible niveau de développement empêche l'adoption de technologies compatibles avec une croissance de long terme, ce qui en retour perpétue un bas niveau de développement. Bien d'autres mécanismes peuvent provoquer des pièges à développement. C'est ainsi qu'une pauvreté récurrente peut pousser les fonctionnaires d'un pays à accepter des pots de vin, ce qui décourage l'investissement. L'absence d'investissement maintient alors le pays en situation de pauvreté. De la même manière, un faible niveau de capital humain engendre de mauvais enseignants entretenant un système éducatif inefficace et donc un bas niveau de capital humain.

Les modèles de piège à pauvreté permettent également d'expliquer une croissance cyclique, modélisant pourquoi certains pays connaissent des périodes de déclin, que ce dernier soit relatif ou absolu. Dans ce cadre, Kindleberger (1996) développe l'idée qu'au même titre que le corps humain, les économies évoluent le long d'un cycle de vie au cours duquel leur vitalité varie. Le caractère plus ou moins entreprenant de chaque génération est alors la source des variations de cette vitalité.

1.2. La transition vers la croissance moderne

Les modèles de croissance néoclassiques tout comme les modèles de croissance endogène retranscrivent efficacement la dynamique économique de ces deux derniers siècles, mais ils ne peuvent pas expliquer la période de stagnation qui les précède. Le modèle Malthusien décrit bien quant à lui la période de stagnation, mais ne peut pas expliquer la

croissance moderne ni le décollage vers cette dernière. C'est pourquoi les théoriciens de la croissance cherchent à construire un cadre unifié permettant d'expliquer comment et pourquoi les deux périodes se succèdent (De La Croix et Baudin, 2015).

1.2.1. La problématique du décollage économique

Galor (2011) documente l'existence des trois grandes phases qui caractérisent l'histoire économique humaine. Ces phases qui s'étendent de l'an 1 à aujourd'hui sont notamment : l'époque malthusienne, la période post-malthusienne et l'époque dite moderne.

Le décollage qui s'opère autour de 1820-1870 correspond à l'industrialisation accompagnée d'une série d'innovations qui révolutionnent les vies et les habitudes de consommation des citoyens. La première révolution industrielle voit naitre le train à vapeur, les hauts fourneaux et les machines-outils, alors que la seconde révolution industrielle (1870) jette les bases des modes de consommation et de production actuels caractérisés par la production à la chaine, le moteur à combustion interne, l'automobile, la chimie, la téléphonie, l'exploitation du pétrole, de l'électricité, la mécanographie (ancêtre de l'informatique moderne).

Ces différentes innovations font exploser la productivité des entreprises. Elles ont également un impact certain sur la productivité domestique. En deux générations, la machine à laver manuelle, puis électrique, économise au moins 10 heures de tâches domestiques par semaine [1]. Les améliorations technologiques permettent de réduire le temps nécessaire à l'entretien du foyer familial, ce qui, dans des sociétés initialement dominées par le modèle du *Male breadwinner* [2], est la première des conditions d'accès des femmes au marché du travail [3]. Des contributions, telles que celle de Galor et Weil (1996), montrent à quel point la participation des femmes à l'activité productive contribue à la croissance de long terme.

[1] Cette estimation minimaliste repose sur les données collectées par Shehan et Mohas (2006). Les deux auteurs expliquent que laver le linge prenait au moins une journée entière de travail par semaine aux femmes au cours du 19ème siècle alors que ces dernières consacrent encore aujourd'hui en moyenne 18 minutes par jour, soit environ deux heures par semaine, à cette tâche.

[2] Le modèle du *Male breadwinner* désigne les foyers dans lesquels les hommes exercent seuls la fonction de soutien financier. Les femmes de ces foyers ne participent pas au marché du travail et se spécialisent dans les activités domestiques. Voir Mc Donald (2000) pour une discussion.

[3] Fernandez (2007) montre que la participation des femmes au marché du travail (ici des femmes mariées, âgées de 25 à 44 ans) est passée de presque 0 % en 1880 à plus de 70 % en 2000. Il faut cependant nuancer ce résultat car même avant 1880, les femmes travaillaient dans l'activité rurale.

L'amélioration des conditions sanitaires, des moyens de communication et de transport participent également à ce mouvement de libération du temps des femmes.

Les changements radicaux que les sociétés occidentales connaissent à cette époque ne sont pas cantonnés aux modes de production et de consommation. Le décollage, à chaque fois qu'il apparait, s'accompagne d'une autre révolution, en l'occurrence la transition démographique. Les taux de naissances et de décès sont systématiquement élevés avant le décollage économique. La mortalité commence à décroitre avant la natalité. Le décalage temporel entre la baisse de la mortalité et de la fécondité produit une croissance démographique forte, mais transitoire, puisque, une fois enclenchée, la baisse de la fécondité s'avère rapide. Une fois la transition démographique achevée, les taux de mortalité et de fécondité se stabilisent à des niveaux faibles et la croissance de la population redevient négligeable comme dans le régime malthusien. Ce décalage temporel s'observe pour la grande majorité de pays.

Dans leur décomposition des phases de la croissance, Galor et Weil (2000) montrent que l'époque malthusienne correspond à une faible croissance de la taille de la population, c'est-à-dire la phase de haute mortalité et de haute fécondité ; la phase post-malthusienne se caractérise par une croissance vive de la population, du fait de la chute de la mortalité et du maintien de la fécondité. Enfin, l'époque moderne correspond à une décélération, puis une stabilisation de la croissance démographique, donc la fin de la transition démographique.

Encadré n°1.2. À quand la transition démographique au Niger ?

En nous référant à cette théorie et aux faits qui caractérisent le Niger sur le plan démographique, on est tenté d'être sceptique sur la transition démographique nécessaire pourtant pour une croissance économique soutenue. Avec un taux de fécondité moyen de plus de 7 enfants par femme et une croissance démographique de 3,9 % par an en moyenne, le pays présente des indicateurs démographiques extrêmes, reconnus comme les records mondiaux actuellement. En dépit du fait que la production du pétrole doit passer de 20 000 barils par jour actuellement à 110 000 barils par jour d'ici 2022, le défi démographique risque d'annihiler les effets des actions entreprises pour améliorer le bien-être des citoyens. L'énorme poids de la population jeune scolarisable renforce les défis en matière d'infrastructures et d'investissements sociaux de base (éducation, santé), ainsi que l'incertitude sur les perspectives d'emplois aux jeunes diplômés. En outre, malgré le potentiel existant, l'agriculture, toujours archaïque, peine à nourrir une population aussi nombreuse et dont le rythme de croissance est hors norme. Au total, il semble indispensable pour le Niger, d'engager des réflexions sérieuses pour l'amorce d'une transition démographique accélérée, gage d'un décollage économique soutenu. Dans ce cadre, les développements prévus dans le prochain chapitre présentent les conditions d'une transition démographique et de l'apparition du dividende démographique.

La transition en Angleterre et dans plusieurs pays européens dure deux siècles. Elle s'avère beaucoup plus rapide en Asie de l'Est où elle dure moins d'un demi-siècle et fulgurante en Iran où Ladier-Fouladi (2003) montre que l'Indice Synthétique de Fécondité iranien passe de 6,8 en 1985 à 2,5 en 1999. De La Croix et Baudin (2015) précisent que la causalité entre transition économique et transition démographique va le plus souvent dans les deux sens.

En général, les révolutions économiques et démographiques s'accompagnent d'une massification de l'enseignement primaire, puis secondaire. Les changements qui suivent le décollage économique sont multiples et peuvent s'étendre au développement du secteur bancaire et des télécommunications. Ces changements sont souvent spectaculaires et la question de la causalité entre tous ces mouvements demeure encore insuffisamment maitrisée.

Le choix du sujet de la présente thèse de doctorat *« inclusion financière, croissance économique et problématique de réduction de la pauvreté au Niger »* ainsi que la problématique qui le sous-tend, visent à contribuer à élucider le sens de la causalité entre certains de ces phénomènes et concepts d'actualité, pour mieux éclairer les politiques publiques en particulier.

1.2.2. Les modèles de transition exogène

Hansen et Prescott (2002) montrent qu'il est possible de combiner le modèle malthusien de stagnation et le modèle de croissance néoclassique dans un seul cadre, capable de rendre compte du décollage économique. Leur idée est de supposer une économie à deux secteurs de production : l'agriculture et l'industrie. Initialement, le niveau de productivité et la technologie de l'industrie sont faibles de telle sorte que toutes les ressources de l'économie, qu'elles soient humaines ou capitalistiques, sont employées dans l'agriculture. Comme ce secteur est sujet aux rendements décroissants du travail et à la rareté de la terre, le modèle se comporte comme le modèle malthusien. À la suite d'améliorations technologiques successives et exogènes, le secteur industriel devient profitable et commence à attirer des ressources. L'économie devient alors de plus en plus similaire à celle que décrit le modèle de croissance néoclassique de Solow. Dans cette théorie, le processus forçant la transition est exogène. Interprété littéralement, il consiste en une amélioration de la productivité de

l'industrie. Dans une interprétation plus générale, ces améliorations technologiques peuvent aussi refléter des changements institutionnels exogènes.

D'autres types d'explications du décollage sont à relier aux incitations à accumuler du capital humain. Lorsque les ménages estiment qu'il est plus profitable d'investir dans l'éducation, la croissance peut être soutenue par des externalités de capital humain telles que décrites dans les modèles de croissance endogène. Deux types de chocs peuvent être considérés. Le premier est lié à l'idée de Ben-Porath (1967) selon laquelle les rendements des investissements dans l'éducation dépendent de la période de temps pendant laquelle ces investissements demeurent productifs. Il s'ensuit qu'un accroissement de l'espérance de vie rend l'investissement initial en capital humain plus profitable. Le capital humain étant un moteur de croissance économique, un accroissement initial de la longévité (pour raisons médicales, climatiques ou biologiques) peut soutenir une accumulation continue de ce dernier et donc un sentier de croissance de long terme. Le second type de chocs tirant l'éducation vers le haut peut être institutionnel. Par exemple, Engerman et Sokoloff (2002) identifient les conditions sous lesquelles un pays instaure l'éducation publique précocement, favorisant par-là l'émergence d'une force de travail qualifiée et une révolution industrielle rapide.

Au total, il ressort des enseignements des modèles de transition exogène, que le capital humain est reconnu comme un moteur de croissance économique à long terme par le biais des externalités et des innovations dont il peut être porteur. À cet égard, la déliquescence du système éducatif du Niger (développée dans le chapitre n°2) se dresse comme un obstacle majeur au développement à long terme et une préoccupation nationale de premier ordre dont les autorités semblent en prendre conscience actuellement. Les indicateurs d'accès à l'éducation y sont largement perfectibles et ceux de la qualité du système éducatif sont médiocres.

1.2.3. La théorie de la croissance unifiée

La théorie de la croissance unifiée, telle que nommée par ses fondateurs que sont Galor (2011) et ses co-auteurs Weil et Moav, partage la même ambition d'expliquer l'histoire des revenus dans un cadre unique. Contrairement aux approches précédentes, cette théorie ne s'appuie pas sur des modifications exogènes des institutions et de la technologie, mais traite le mécanisme du changement dans le modèle lui-même. Les premiers stades de l'économie se

caractérisent par un équilibre malthusien stable où la population croit lentement à la suite d'améliorations technologiques. La lente hausse de la densité de population accélère le rythme du progrès technique, car une population plus dense génère plus d'idées, permet une spécialisation plus fine et peut supporter des villes plus grandes. Le progrès technique devient de plus en plus rapide et, afin d'être implémenté, finit par requérir des travailleurs munis de capital humain, qui s'accumule principalement par l'éducation. Il apparait alors une demande pour ce capital humain de la part des entreprises. Afin d'y répondre, les parents choisissent de mettre moins d'enfants au monde, ce qui leur permet d'investir davantage dans les connaissances de chacun. Comme dans les modèles de croissance endogène, l'accumulation du capital humain permet alors de soutenir une croissance économique de long terme. Dans ce cadre, la taille de la population joue un rôle essentiel. Durant la stagnation, toutes les variables sont constantes, sauf la taille de la population et le progrès technique. Arrivée à un certain point, la taille de la population passe par un seuil critique au-delà duquel la transition s'opère.

Galor (2011) met en évidence l'idée selon laquelle le lien entre croissance démographique et décollage économique est structuré par l'arbitrage entre qualité et quantité des enfants, un concept introduit par Becker (1960). Cet arbitrage vient d'une simple contrainte de budget à laquelle tous les parents potentiels et tous les pays font face :

Dépense totale en faveur des enfants = nombre d'enfants x *dépenses par enfant.*

Ainsi, pour une dépense totale inchangée, il n'est possible d'améliorer la qualité des enfants (entendue au sens de leur éducation, leur santé économique ou biologique) qu'en réduisant leur nombre. Par conséquent, la baisse de la fécondité observée pendant la transition démographique permet d'accroitre les dépenses d'éducation et de santé par enfant, ce qui rend plus facile la croissance du stock de capital humain d'une génération à l'autre, l'éducation et la santé étant deux composants essentiels du capital humain.

On peut retenir de la théorie de la croissance unifiée que la croissance démographique constitue initialement un avantage, car cette dernière permet d'atteindre une taille de population compatible avec l'innovation, l'accumulation de capital et la croissance. Pour que le décollage se pérennise, il est cependant fondamental que les individus réduisent leur nombre d'enfants et y substituent de l'éducation de qualité. La démographie influence également la croissance par le biais du dividende démographique (Lee et Mason, 2006). Selon

cette théorie, la transition démographique exerce un effet positif sur la croissance peu après le moment où la fécondité baisse : la population est alors composée essentiellement de jeunes travailleurs, avec peu de personnes dépendantes. L'effet s'estompe lorsque la population vieillit, du fait des charges induites par la proportion des personnes âgées.

Il apparait donc que la croissance démographique a un impact négatif sur la croissance économique dans le cadre malthusien et dans le cadre néoclassique, mais qu'elle constitue l'une des clés de la transition d'un régime à l'autre. Il ne faut donc pas s'alarmer, mais il faut en prendre conscience pour agir. Le Niger est particulièrement interpellé par ce sujet.

1.2.4. Croissance et satisfaction

Easterlin (1974) publie une étude empirique montrant que le niveau du PIB par habitant, au-delà d'un certain seuil de richesse, n'a pas d'effet sur le niveau de satisfaction des individus. Ce paradoxe est connu dans la littérature économique sous le nom de « paradoxe d'Easterlin ». Stevenson et Wolfers (2008) remettent en cause ce paradoxe dans une étude reposant sur des données individuelles collectées dans un grand nombre de pays, en faisant ressortir qu'il existe bien un lien entre le PIB par habitant et le degré de satisfaction des individus. Une analyse plus approfondie, publiée en 2013 dans la revue *Plos One*, nuance et confirme les conclusions d'Easterlin : la satisfaction de vivre s'accroît fortement avec le PIB dans les pays à faible revenu, mais la relation devient beaucoup moins pentue au-delà d'un PIB de 10 000 $, puis elle s'aplatit avec un PIB au-delà de 15 000 $, et tend même à décliner avec le niveau du PIB par habitant dans les pays les plus riches, suggérant l'existence d'un « point de béatitude » qui se situe dans l'intervalle entre 26 000 et 30 000 US $ en parité de pouvoir d'achat.

L'on retient de ces travaux que l'augmentation du produit intérieur brut (donc la croissance économique) est nécessaire pour réduire la pauvreté, sous réserve de politiques d'accompagnement appropriées.

1.2.5. Croissance économique, inégalités et pauvreté

La relation entre croissance économique et inégalités focalise l'attention des chercheurs, des responsables politiques, et même de la société civile et des syndicats. L'on s'interroge alors de plus en plus sur le sens de la relation entre les inégalités et la croissance économique en cherchant à élucider si les inégalités sont bonnes ou mauvaises pour le processus de croissance.

A partir de l'analyse empirique de Simon Kuznets (1955), la littérature tire une loi générale, la courbe de Kuznets, selon laquelle les inégalités commencent par croître lors du démarrage de la croissance (l'exemple de la Chine le montre encore récemment), atteignent un maximum, et puis décroissent une fois que la croissance permet de trouver des niveaux de vie élevés. Or, l'énoncé de Kuznets semble reposer sur un mécanisme presque tautologique. En effet, la croissance ne démarre pas uniformément dans un pays, et donc nécessairement certaines régions s'enrichissent, alors que d'autres stagnent, impliquant un accroissement des inégalités. Mais plus encore, c'est la deuxième partie de la courbe de Kuznets qui s'avère peu probante, même s'il est vrai que les inégalités de revenus diminuent entre 1920 et 1980 dans les pays développés, suite notamment à des politiques de redistribution ambitieuses. La difficulté vient du fait que, depuis 1980, ces mêmes inégalités ont tendance à augmenter dans certains pays développés (États-Unis et Grande-Bretagne, en particulier). Pour certains, comme Piketty (2013), le capitalisme engendre par lui-même une hausse des inégalités au cours du temps. Selon d'autres, comme Clark (2014), la mobilité sociale n'est guère affectée par les politiques publiques.

Ainsi, à l'instar de la plupart des lois supposées et établies à partir d'une analyse empirique partielle (la courbe de Phillips, la loi d'Okun, etc.), la courbe de Kuznets ne trouve pas un support empirique et théorique unanime. Par contre, un certain nombre d'économistes prétendent que la croissance est la meilleure manière de réduire massivement la pauvreté. C'est le cas d'Aghion et Howitt (2010) qui résument une étude de Deaton et Dreze (2002), montrant une réduction substantielle de la part de la population indienne vivant en dessous du seuil de pauvreté. Cette réduction est particulièrement importante pour le milieu urbain (on passe de 39,1 % en 1987-1988 à 24,1 % en 1999-2000).

Parallèlement, la littérature se concentre sur la manière dont les inégalités peuvent influencer la croissance par les effets qu'elles ont sur l'accumulation du capital physique, en particulier dans le cas où les pauvres sont sujets à des contraintes de crédit les empêchant d'investir suffisamment dans l'éducation. Il se peut, par exemple, que dans les pays avec beaucoup de personnes pauvres, une forte demande pour des politiques de redistribution s'exerce et conduit à la mise en place de taxes provoquant des distorsions, ce qui ralentit la croissance.

En outre, dans une étude empirique publiée pour la Banque mondiale, David Dollar et Art Kraay (2002) arrivent à la conclusion que les revenus des populations pauvres (le quintile inférieur) augmentent proportionnellement avec le revenu moyen, de manière presque systématique quelles que soient les périodes et les pays concernés. Au cours de la même année, la Banque mondiale relève dans un ouvrage intitulé *Qualité de la croissance* (Banque mondiale, 2002), qu'une croissance instable a des répercussions très négatives sur les pauvres, et que leurs actifs humains et naturels peuvent être tellement affectés en cas de crise, que cela peut les empêcher de profiter de la reprise lorsque celle-ci apparaît. Par ailleurs, la dégradation du capital naturel (environnement, terres, pêcheries), dont l'impact sur la croissance économique est sujet à débat, risque selon l'Institution, d'avoir des « *effets dévastateurs sur les pauvres, même dans les pays à revenu intermédiaire* » (Banque mondiale, 2002). Enfin, l'inégalité des revenus résultant d'une répartition inégale des actifs tels que capital physique, ressources éducatives et terres, affecte le bien-être social des individus.

La diminution rapide de la pauvreté dans le monde au cours de la seconde moitié du XXème siècle est un phénomène aujourd'hui bien établi [1]. Cette baisse est largement due à la croissance économique, selon la Banque mondiale [2]. C'est dans les régions où la croissance est la plus faible durant cette période, en particulier en Afrique subsaharienne, que la pauvreté diminue le moins et qu'elle risque d'augmenter à l'avenir (Fisher, 2003, p. 13).

[1] Le Monde du 27/08/2008 : « *Entre 1981 et 2005, le nombre de pauvres dans le monde a diminué de 500 millions, et leur proportion dans la population totale est tombée de 52 % à 26 %*. » mais « *Les experts estiment que 500 millions de personnes pourraient basculer à nouveau dans la pauvreté*. »

[2] *Poverty, Growth and Inequality*, World Bank.

Au total, moyennant un minimum de précautions et une politique de redistribution et d'emploi, la croissance semble être une voie pour réduire la pauvreté. Au regard de ce qui précède, l'on peut conclure à la possibilité de l'existence d'un cercle vertueux de réduction de la pauvreté dès lors que l'économie demeure durablement sur un sentier de croissance soutenue. Pour que cela soit possible pour les générations futures, il importe de soigner la croissance économique de manière à ce que ses bases soient toujours maintenues. C'est l'idée de la croissance verte soucieuse de l'environnement qu'il importe de sauvegarder en passant par les transitions énergétiques, puis écologiques et une anticipation des coûts du changement climatique.

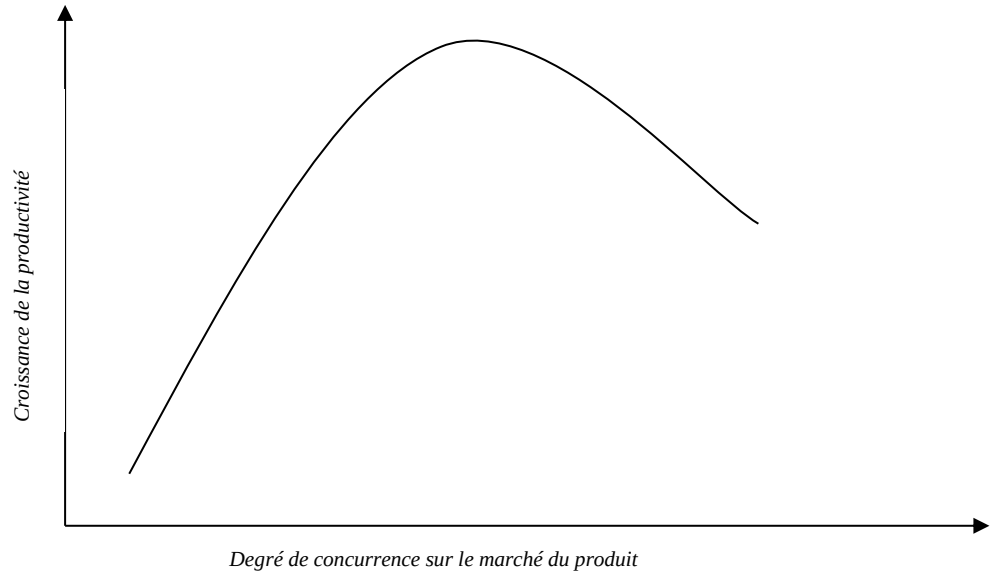
1.3. Les politiques de croissance

Plusieurs pays et Communautés d'États essayent ces derniers temps de réaliser des diagnostics de croissance adéquats, au travers des analyses qui indiquent les freins les plus importants à la croissance et qui définissent le type (et l'ordre de priorité) des réformes qu'il convient alors de mettre en œuvre pour améliorer la croissance. Ces exercices prouvent à suffisance que la croissance économique continue, plus que jamais, d'être considérée comme une problématique importante dans les stratégies d'amélioration du bien-être des populations et de réduction de la pauvreté. À cet égard, plusieurs stratégies et politiques économiques sont identifiées en théorie ou en pratique, dans l'espace et dans le temps, pour accélérer la croissance. Cette section s'intéresse en particulier à la concurrence, à l'éducation, aux politiques macroéconomiques, au commerce international et même à la démocratie.

1.3.1. Croissance et concurrence

L'innovation est une source vitale de la croissance à long terme, et la récompense de l'innovation est donnée par le profit de monopole qui est alloué à celui qui est capable de faire une chose que ses rivaux ne sont pas encore capables de faire. Des économistes, tels que Schumpeter (1939), montrent que cette analyse implique un arbitrage entre la croissance et la concurrence. Par exemple, une législation antitrust plus sévère réduit les possibilités de gagner les profits de monopole, ce qui fait baisser la récompense de l'innovation, freinant ainsi le flux des innovations et donc tirant à la baisse le taux de croissance à long terme.

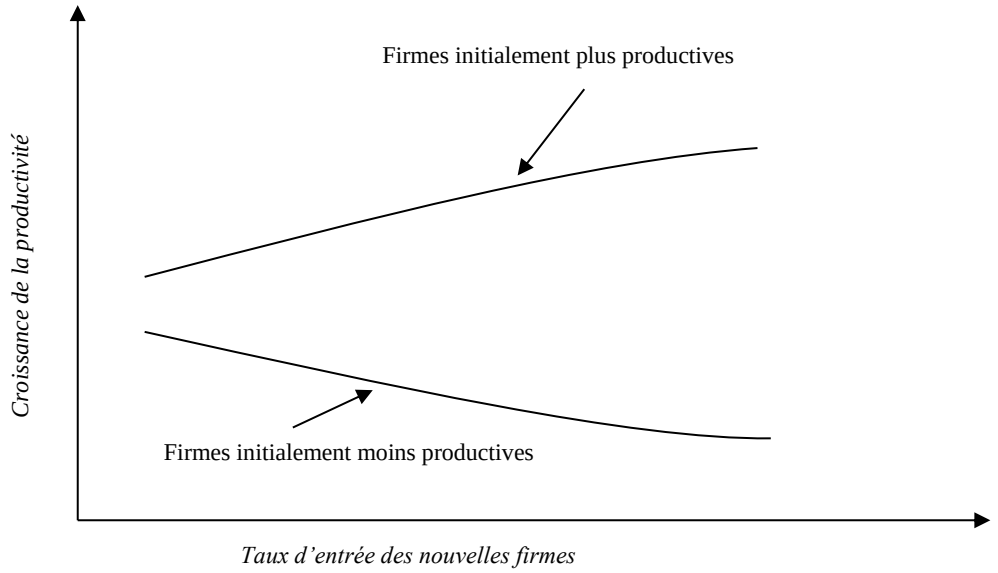
<u>Figure n°1.1</u> : Innovation et concurrence sur le marché du produit



***<u>Source</u>** : Aghion et Howitt (2010)*

Il n'est pas facile de trouver une étude empirique convaincante corroborant cet arbitrage schumpetérien entre la croissance et la concurrence. Des travaux empiriques plus récents montrent une relation entre la croissance et la concurrence de la forme d'un **U** renversé, représenté par la figure n°1.1 ci-dessus (Aghion et Howitt, 2010). Cette figure montre comment l'innovation, mesurée par le flux des nouveaux brevets ou la croissance de la productivité (reportée sur l'axe vertical), varie avec le degré de concurrence sur le marché (reporté sur l'axe horizontal). Il en ressort que la croissance de la productivité (innovation) est d'abord une fonction croissante du degré de concurrence, jusqu'à un point-seuil, puis décroissante lorsque la concurrence devient plus forte.

<u>Figure n°1.2</u> : Entrée de nouvelles firmes et croissance de la productivité totale des facteurs



***<u>Source</u>** : Aghion et Howitt (2010)*

Pour mieux cerner le phénomène, la figure n°1.2 ci-dessus décrit la manière dont la croissance de la productivité d'une firme (reportée sur l'axe vertical) réagit à une augmentation du taux d'entrée de nouvelles firmes dans le secteur de cette firme (reportée sur l'axe horizontal). La ligne du dessus décrit la réaction moyenne des firmes initialement plus productives que la firme médiane du secteur. La ligne du dessous représente la réaction des firmes initialement moins productives que la firme médiane du secteur. Pour comprendre la réaction positive des firmes les plus avancées face à une concurrence plus intense des nouveaux entrants et la réaction négative des firmes les moins avancées, Aghion et Howitt (2010) démontrent que la concurrence et l'entrée peuvent améliorer la croissance en dépit de la réduction des rentes post-innovation. Ils montrent que la concurrence et l'entrée améliorent la croissance principalement dans les secteurs et les pays technologiquement avancés, alors qu'elles découragent la croissance dans les pays et secteurs les moins avancés.

Dans le cas de l'économie nigérienne, la concurrence et l'entrée de nouvelles firmes dans des secteurs stratégiques (principalement le pétrole, l'uranium, les télécommunications, le transport, les infrastructures et les services financiers) relancent incontestablement la croissance tout en améliorant la qualité des services et l'innovation dans les secteurs concernés. En effet, dans un pays de 1 267 000 km^2, durant de longues années, il n'y a ni train, ni bus interurbains encore moins de lignes aériennes internes suffisantes ; le transport de

voyageurs a été, pendant ce temps, assuré par de petits véhicules sans confort ni sécurité, les quelques bus de la Société Nationale de Transport nigérien (SNTN) étant limités aux principaux axes avec des tarifs hors de la portée du Nigérien moyen. À partir des années 2000, la libéralisation du secteur de transport s'est traduite par la création de plusieurs compagnies privées de transport de voyageurs, avec des parcs autos bien dotés en bus présentant un confort remarquable et une meilleure sécurité, avec comme corollaire la création de nombreux emplois directs en plus des effets induits sur les performances de l'économie nationale. Cette dynamique se poursuit actuellement et la concurrence, marquée par des entrées régulières de nouvelles compagnies, sur le marché accélère la baisse des tarifs et améliore la qualité des services. L'intensité de la concurrence incite de plus en plus les compagnies existantes (et nouvelles) à déplacer les frontières du marché en innovant (bus VIP, multiplication des horaires de départ, services de ramassage intra-urbain de voyageurs, Internet, Wifi, toilettes dans les bus, etc.) et en initiant de petites expériences de transport aérien intérieur. Ce secteur, devenu très concurrentiel, est relativement performant, avec plusieurs compagnies modernes de transport (Rimbo Transport Voyageurs, Alizza Transport Voyageurs, STM, Sonef, 3STV, Azawad, etc.). La société publique incapable de s'adapter à cette intense concurrence fait faillite et disparait du marché.

Les vertus de la concurrence et de l'entrée de nouvelles firmes sur un marché sont encore plus perceptibles dans le secteur de télécommunications au Niger. Longtemps dominé par la seule société nationale de télécommunications, le secteur est ouvert aux opérateurs privés depuis 2005 avec l'acquisition de la licence GSM par Airtel, suivi de Moov en 2006 et Orange en 2008. L'arrivée de ces firmes privées internationales sur le marché des télécoms au Niger permet d'enregistrer un taux de pénétration élevé en un temps record, accompagné d'une amélioration très sensible de la qualité de service du fait de la capacité d'investissement que présentent ces multinationales. Outre l'impact direct sur la création d'emplois et les recettes fiscales, les effets induits des services de télécommunications sur la croissance paraissent évidents au Niger. Ces effets induits se manifestent notamment via les micro et petites entreprises créées dans le sillage des grandes sociétés multinationales, ainsi que la facilitation des transactions économiques et commerciales.

Dans les secteurs du pétrole et de l'uranium, l'ouverture et l'attribution des permis de recherche et de prospection à de nouveaux investisseurs mettent la pression sur les firmes (les anciens monopoles et les compagnies nouvellement accréditées), ce qui permet la mise en production des gisements dont la rentabilité a longtemps été considérée comme insuffisante. C'est le cas des réserves du pétrole qui ne connaissent de début d'exploitation qu'avec l'arrivée sur le marché des firmes chinoises (principalement la CNPC) et l'extension des mines d'uranium d'Orano (dont celle d'Imouraren) du fait probablement de l'incursion des firmes chinoises dans le secteur avec la mise en exploitation de la mine d'Azelik. Ainsi, grâce à la concurrence et l'entrée de nouvelles firmes sur le marché, le Niger devient exportateur net du pétrole raffiné à partir de novembre 2011.

Le secteur financier subit les mêmes mutations suite à l'arrivée sur le marché de grands groupes régionaux (Ecobank, Bank of Africa, Banque Régionale de Marché, Orabank) et internationaux (deux groupes marocains à savoir la BMCE qui prend le contrôle de la BOA et Banque Populaire qui prend le contrôle de la BIA et de la Banque Atlantique). Ces nouvelles entrées sur le marché nigérien accroissent sérieusement la concurrence et l'innovation avec à l'arrivée une bancarisation plus prononcée, la diversification et la modernisation de l'offre des produits et services financiers ainsi qu'une baisse des coûts des services bancaires au profit de la clientèle. La résultante de telles mutations se traduit en principe par un effet positif sur la croissance.

1.3.2. Politiques macroéconomiques et croissance

Les politiques macroéconomiques (budgétaires ou monétaires) servent soit à faire infléchir la conjoncture, soit à impulser des transformations socioéconomiques de portée structurelle pour mieux asseoir la croissance et le développement. C'est ainsi que généralement les États-Unis réduisent davantage leurs taux d'intérêt et accroissent leurs déficits budgétaires pendant les récessions, alors que la zone euro ne joue que moins et en retard sur ces deux variables durant le cycle des affaires. S'agissant des pays de l'UEMOA et particulièrement du Niger, la relation entre les politiques macroéconomiques et la croissance demeure un sujet de controverse et de débats.

1.3.3. Commerce international et croissance

Il est reconnu que la plupart des pays asiatiques qui améliorent significativement leurs performances économiques au cours des dernières décennies du XXème siècle suivent une politique de commerce orientée vers l'exportation, alors que de nombreux pays d'Amérique latine, qui connaissent une chute de la croissance économique au milieu du siècle, préfèrent des politiques de restriction du commerce international qui favorisent la substitution aux importations. L'abandon de ce type de politique, par exemple en Inde, s'est traduit par une accélération de la croissance depuis les années 1990 à la suite de réformes libéralisant le commerce.

Des études récentes montrent également que l'ouverture est moins bénéfique à la croissance dans les plus grands pays que dans les petits pays, tandis que d'autres analyses suggèrent que l'ouverture au commerce international est davantage bénéfique pour la croissance dans le cas des pays les plus avancés. Il faut donc déterminer les principaux canaux par lesquels le commerce international favorise la croissance, le cas échéant, et s'en servir à des fins de politiques économiques. Théoriquement, l'ouverture au commerce international permet d'améliorer la croissance pour au moins trois raisons. La première raison est que cette ouverture accroit l'échelle de l'économie. La deuxième est qu'elle génère des *spillovers* de la connaissance et enfin, l'ouverture au commerce international renforce la concurrence et élimine les firmes les moins productives. Ces conclusions permettent d'expliquer pourquoi la libération des échanges favorise davantage la croissance dans les petits pays et / ou dans les secteurs les plus avancés.

1.4. Culture et croissance

Longtemps considérée comme taboue, la relation entre la culture et la croissance (puis entre la culture et le développement) fait de plus en plus l'objet d'analyses, d'études empiriques, de recherche et de publications. La barrière psychologique de préjugés et de risque d'interprétation des résultats comme une velléité de hiérarchisation des civilisations semble ne plus freiner les recherches allant dans le sens d'une meilleure compréhension des faits économiques, à des fins de politiques publiques. Dans ce cadre, Zak et Knack (2001) et surtout Aghion et Howitt (2010), développent une approche de la croissance accordant une

importance capitale à la place de la culture dans le corpus. Plus particulièrement, les deux derniers auteurs considèrent que le processus d'élaboration d'une politique de croissance peut être perçu comme étant un mécanisme à deux phases. Ils distinguent une première phase correspondant à celle des motivations directes pour l'innovation et l'accumulation du capital, comprenant notamment les subventions à l'investissement en capital, les subventions pour la recherche et développement (R&D), les crédits d'impôts qui encouragent l'innovation ou les politiques d'impôt sur le revenu qui équilibrent des considérations de motivations individuelles avec la nécessité de créer de larges opportunités. Ensuite ils présentent une deuxième phase qui est celle des réformes institutionnelles et structurelles. Cette phase comprend notamment des mesures de politique économique telles que la libéralisation des marchés et des échanges, la structure des dépenses d'éducation, l'organisation des systèmes financiers, l'élaboration des constitutions et le droit de contrôle de l'action gouvernementale et des firmes. Ces caractéristiques institutionnelles affectent indirectement la croissance, en particulier à travers leurs effets sur les motivations à innover et compte tenu du rôle majeur de l'innovation comme levier de la croissance à long terme notamment dans les modèles de croissance endogène et de variété de biens. Cependant, au cours des dix dernières années, ces phases sont de plus en plus enrichies par des analyses se référant à la culture et aux croyances. C'est ainsi qu'une nouvelle littérature s'est développée à propos de l'impact de la culture sur les résultats économiques. Dans cette littérature, le mot « *culture* » fait référence aux croyances individuelles et collectives, aux normes sociales et aux différents attributs de préférence individuels qui se modifient lentement sous l'influence de leur environnement.

Au nombre des travaux empiriques entrepris pour mieux cerner les contours de la relation entre la croissance économique et la culture, on note la contribution de Easterly et Levine (1997) qui réalisent des régressions en coupe instantanée sur plusieurs pays pour faire ressortir une corrélation négative entre l'hétérogénéité ethnique et la croissance. Les travaux de Knack et Keefer (1997) utilisent des données en coupe transversale sur un échantillon de 29 pays à économie de marché, pour montrer que la confiance mutuelle entre les individus est positivement corrélée avec la croissance et le taux d'investissement. Poursuivant le même objectif, Zak et Knack (2001) étendent cette analyse à un échantillon plus grand composé de 41 pays. La variable expliquée est le taux de croissance annuel moyen du revenu par tête ; leur conclusion est que la confiance est positivement corrélée avec la croissance, et l'analyse

empirique montre que cette corrélation est significative. Cependant, ce résultat a une portée limitée puisqu'il ne renseigne pas sur le sens de la causalité entre la confiance et la croissance, moins encore sur les canaux qui relient la confiance à la croissance. Une tentative pour instrumenter la confiance est celle de Guiso, Sapienza et Zingales (2005) qui montrent la manière dont la confiance mutuelle entre individus ou entre individus de différents pays agit sur le commerce international et d'autres résultats économiques. Pour cela, ces auteurs instrumentent la confiance mutuelle en utilisant des mesures de ressemblance génétique.

En dépit des avancées certaines, la culture nigérienne parait encore peu favorable à la croissance et à la création d'emplois au regard des obstacles sociaux et culturels qui freinent plusieurs secteurs productifs considérés comme réservés à des castes inférieures. Dans ce cadre, l'exemple le plus illustratif est l'industrie de viande et de boucherie dans un pays à fort potentiel d'élevage. Cette chaine de valeur de la viande qui peut porter l'industrialisation endogène du Niger et offrir des opportunités d'emplois à plusieurs milliers de jeunes, demeure sous-développée simplement parce que dans la tradition nigérienne, être boucher est réservé à des familles perçues comme « castées » (catégorie sociale considérée comme de bas statut). Ces obstacles culturels sont tellement ancrés dans les mentalités, que même la modernisation du secteur ne permet pas de lever ces contraintes, y compris dans certains milieux intellectuels. Un ingénieur ou un cadre nigérien travaillant dans un abattoir moderne n'est pas à l'aise dans son métier, puisqu'il y est perçu comme un boucher moderne. Des jeunes, diplômés ou pas, sans emplois, acceptent difficilement de s'engager dans une petite boucherie ou charcuterie, même dans le cadre d'un programme étatique d'insertion et d'accompagnement de jeunes, s'ils ne sont pas issus de familles de bouchers. Dans certains cas, c'est la famille même de l'intéressé qui s'oppose à l'emploi, même si le concerné accepte de briser la barrière culturelle. Le même problème se pose dans l'industrie culturelle et artistique avec les musiciens, comédiens, et autres acteurs traditionnels ou modernes assimilés à des griots. En outre, dans certaines régions, des métiers comme le tissage et la forge sont également considérés comme « castés ». L'exploitation des débits de bière, de salles de jeux ou de boîtes de nuit est socialement mal perçue. Ces restrictions de portée culturelle constituent un obstacle à la production, à la croissance, à l'emploi et au développement économique, puisque parallèlement, des métiers proches de l'oisiveté et de la mendicité sont considérés comme nobles à l'image du maraboutage.

Encadré n°1.3. La Renaissance Culturelle du Niger : *pour une culture propice au développement économique*

Le Niger est confronté à des défis majeurs qui freinent son progrès et réduisent considérablement les effets des actions mises en œuvre pour promouvoir son développement. Le Niger est un pays en pleine mutation. Sa démographie est galopante pour ne pas dire hors normes. Les jeunes occupent une proportion majoritaire, rendant les défis socio-économiques d'autant plus cruciaux. Parmi les défis auxquels le pays est confronté, figure le défi culturel. En effet, l'on constate que le Niger s'enfonce dans une situation d'arriération prononcée comme l'illustrent le recul de l'éthique du travail notamment dans la fonction publique, le développement d'une mentalité d'assistés, le rapport des citoyens avec le temps, leur comportement vis-à-vis des biens publics, des questions démographiques, de l'école et de la scolarisation des filles. Pour surmonter ces obstacles, il faut créer les conditions d'une renaissance culturelle qui passe par la réhabilitation de certaines valeurs sociales du pays et par l'emprunt à d'autres sociétés de valeurs qui y ont fait leur preuve. Dans ce but, un ministère de la Renaissance Culturelle et de la Modernisation Sociale est créé depuis 2016 et des actions sont engagées.

L'objectif de la renaissance culturelle du Niger est de promouvoir l'émergence de citoyens responsables et de construire une société dont les valeurs sont compatibles avec les conditions d'avènement d'une croissance économique forte et régulière, conduisant à un développement économique et social autoentretenu. La société visée se veut une société juste et solidaire. Elle doit permettre de renforcer l'identité des Nigériens, de leur forger un destin commun et de donner un sens à leur existence en tant que Peuple, en tant que Nation. L'importance de la culture, l'histoire le montre, est telle que toutes les révolutions industrielles sont nées d'évolutions culturelles et institutionnelles qui les ont portées. Afin de rendre effective la Renaissance Culturelle du Niger, le Gouvernement et le Peuple se proposent de : (i) cultiver le patriotisme et le dévouement à la collectivité ; (ii) avoir partout et toujours le sens de l'intérêt général et cultiver le civisme ; (iii) rompre avec l'obscurantisme ambiant et tous les autres comportements propres à annihiler chez les Nigériens toute idée d'ouverture, de progrès et d'innovation ; (iv) cultiver chez les Nigériens la confiance en soi ; (v) créer les conditions d'une rupture avec la mentalité d'assisté et la mendicité sous toutes ses formes ; (vi) combattre l'oisiveté, insuffler l'amour du travail ; (vii) combattre la corruption, la concussion et le népotisme ; (viii) promouvoir la solidarité et la responsabilité ; (ix) promouvoir l'individu, le détribaliser en le libérant du joug du régionalisme, de l'ethnocentrisme et du sectarisme.

La renaissance culturelle s'appuie également sur les valeurs positives des traditions nigériennes qui offrent un modèle de comportement exemplaire pour les sociétés du Niger et les individus qui les composent. La renaissance culturelle valorise ce socle fondamental en y puisant les éléments de tolérance, de respect de la différence, l'amour du prochain, le respect de la personne humaine et du bien public. L'éducation demeure le vecteur principal de diffusion de ces valeurs. Au lancement officiel de la cérémonie d'ouverture des travaux du Colloque national des experts pour la validation du Programme de renaissance culturelle, le Président de la République détaille des exemples à l'appui, les valeurs à promouvoir tout comme les contre-valeurs à combattre pour la modernisation politique, économique et social du Niger, en déclarant : « *La modernisation que nous voulons pour le Niger, c'est la cohésion et la stabilisation de la cellule familiale cimentée par la solidarité qui bannit la paresse, l'oisiveté, la mendicité et la mentalité d'assisté.* ». Parmi les faiblesses qui caractérisent les institutions au Niger, il cite la faible capacité de l'appareil judiciaire, la corruption, la faible capacité à lever l'impôt, les menaces des organisations terroristes et criminelles, le repli identitaire, la mauvaise compréhension du rôle des partis politiques et de la société civile. Il conseille également la suppression des rapports sociaux fondés sur le clanisme, le tribalisme, le régionalisme et le communautarisme avec un accent particulier sur la lutte contre **la superstition,** en déclarant au sujet des croyances et de la superstition que « c*'est celles-ci qui nous conduisent par exemple, à penser que ce sont les sorciers qui sont à la base de tous nos maux notamment la mort, les accidents, les famines, les sécheresses, les inondations, les mauvaises récoltes, les épidémies etc.* » ; et d'ajouter que « *considérer, par exemple que le paludisme, les inondations, la sécheresse ou la famine sont des manifestations d'un pouvoir surnaturel que détient selon eux un sorcier, c'est renoncer de recourir à la nivaquine, à la réalisation de digues, à la lutte contre les effets des changements climatiques, au recours à l'irrigation. Dieu a doté l'homme de toutes les facultés pour faire face à tous les maux, pour entendre, pour voir, pour sentir, pour réfléchir et agir* ». Cette renaissance culturelle est indispensable pour libérer les esprits, éliminer les préjugés et le complexe de castes qui freinent la production, l'innovation et la création d'emplois dans des secteurs porteurs, mais culturellement délaissés, à des classes sociales « castées ».

Conclusion du chapitre n°1

Les enseignements tirés de ce chapitre ont permis de rappeler le contexte et les références théoriques qui déterminent les sentiers de la croissance et sous-tendent les relations entre la croissance et la réduction de la pauvreté, afin d'inscrire les faits et les analyses dans un corpus théorique qui facilite leur compréhension. Le chapitre a permis de définir le concept de croissance économique, et d'en expliciter les nuances des différentes approches sans oublier les insuffisances des indicateurs retenus pour appréhender et mesurer la croissance.

La démarche a nécessité la présentation des principaux paradigmes de la croissance, en analysant d'abord le modèle de croissance néoclassique de référence qui permet d'expliquer la convergence des pays, mais pas la croissance à long terme. Puis les modèles de croissance endogène, au nombre desquels le modèle **AK**, permettant d'expliquer la croissance à long terme mais pas la convergence des pays dans le contexte d'une économie fermée. Ces paradigmes permettent de tirer plusieurs conclusions sur la compréhension du processus de la croissance. C'est ainsi que s'agissant de la convergence des pays défendue par le modèle néoclassique, Lucas (1990) relève que paradoxalement, le capital par tête dans les pays pauvres est moins élevé que son niveau dans les pays développés, et pourtant on ne note pas un afflux du capital des pays riches vers les pays pauvres. La différence entre les fondamentaux des économies des pays du Sud et ceux des économies du Nord est le premier facteur qui peut expliquer cet état de fait. Vient ensuite l'imperfection du marché international des capitaux puisque l'investissement dans les pays pauvres donne lieu à des rendements incertains du fait principalement de la mauvaise qualité des institutions.

L'analyse des politiques de croissance suggère que la concurrence et l'entrée de nouvelles firmes sur le marché peuvent améliorer la croissance. Des expériences dans l'économie nigérienne notamment à travers les mutations et les performances enregistrées dans les secteurs de transport, de télécommunications, du pétrole, mais également dans le secteur financier, tendent à confirmer cette hypothèse. Le chapitre a permis également de rappeler que les investissements dans la Recherche-Développement ainsi que dans l'éducation, peuvent avoir des effets induits importants sur la croissance parce qu'ils permettent de contrecarrer les effets des rendements décroissants sur l'accumulation du capital physique et du fait qu'ils améliorent le progrès technologique.

En outre, il est ressorti du chapitre que la démographie joue un rôle important dans les théories de la croissance. C'est ainsi que dans la théorie malthusienne et même dans le cadre néoclassique, la croissance démographique a un impact négatif sur la croissance économique, tout en restant une des clés de la transition vers la prospérité. Le déphasage entre la trajectoire de la démographie et la dynamique économique au Niger demeure une préoccupation majeure, dans un contexte où la transition démographique tarde à s'amorcer. Pourtant, dans un contexte comme celui du Niger, pour que la croissance et le développement se pérennisent, il faut réduire le taux de fécondité au profit d'une éducation de qualité. Selon Lee et Mason (2006), la transition économique passe très souvent par une transition démographique, et la démographie influence la croissance par le biais du dividende démographique.

Il est ressorti des analyses qui précèdent, que les politiques macroéconomiques jouent un rôle essentiel dans l'orientation de la trajectoire de la croissance. C'est particulièrement vrai dans un pays comme le Niger, où les défis économiques sont énormes. Cette spécificité impose un ciblage pertinent des politiques à mettre en œuvre, ce qui ne semble pas toujours être le cas. Avec de nombreuses implications pertinentes dans le cas du Niger, le rôle de la culture dans la promotion de la croissance et du développement est mis en exergue, justifiant tout l'intérêt du concept de la Renaissance Culturelle, à laquelle un ministère est dédié depuis 2016. Il faut libérer le potentiel productif des citoyens et des jeunes en particulier en combattant la superstition et la prohibition de certaines activités créatrices de la valeur et de l'emploi, du fait des préjugés socio-culturels.

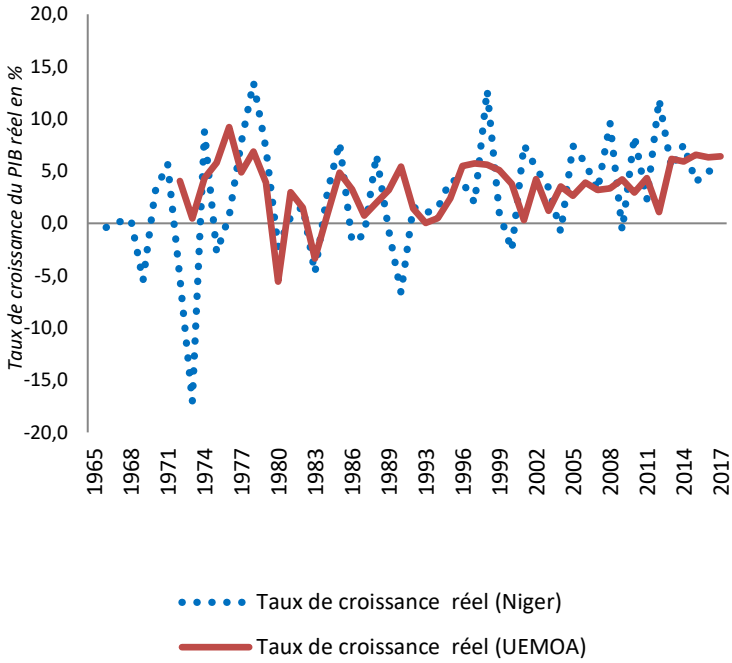
Au total, sous réserve d'une politique de redistribution vigoureuse et une bonne gouvernance, la croissance peut favoriser la réduction de la pauvreté. Il faut donc veiller à maintenir l'économie durablement sur un sentier de croissance soutenue.

CHAPITRE N°2 :
ANALYSE DE LA CROISSANCE AU NIGER : LEVIERS, DEFIS, CONTRAINTES ET OPPORTUNITES

Introduction au chapitre n°2

L'analyse de la croissance de l'économie nigérienne au cours des 50 dernières années fait ressortir un trend relativement ascendant, avec d'importantes fluctuations induites par les aléas qui impactent les principaux déterminants de la production comme il ressort du graphique n°2.1. Les périodes de croissance fortement négative correspondent principalement aux années de sécheresses historiques qu'a connues le Niger (1974-1975, 1983-1984 et 1992-1993). En moyenne, la croissance demeure positive à partir de l'embellie enregistrée en 1999, une tendance consolidée à partir de 2011 avec le démarrage de l'exploitation et de l'exportation du pétrole raffiné. Depuis son entrée dans le cercle des pays exportateurs de pétrole, le Niger enregistre des taux de croissance globalement supérieurs à la moyenne des pays de l'UEMOA.

Graphique n°2.1: Evolution des taux de croissance du PIB réel du Niger et moyenne des 8 pays de l'UEMOA (en %)



***Source**: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

L'identification des leviers ou moteurs de la croissance passe nécessairement par l'analyse des contraintes à la prospérité économique et sociale. Il existe plusieurs approches pour conduire un diagnostic économique orienté vers les leviers ou les contraintes à la croissance. L'approche privilégiée dans ce chapitre s'inspire en partie de la méthodologie de diagnostic de la croissance initiée en 2005 par Ricardo Hausmann, Dani Rodrik et Andrès Velasco (HRV).

L'approche HRV parait pertinente dans un état des lieux de la situation économique analysée dans une optique d'inclusion financière. Elle part du postulat que la plupart des pays en développement font face à une série de défis économiques et de développement importants, mais tous ces défis ne se dressent pas avec la même acuité comme freins à la croissance. En conséquence, il devient important de prioriser ces contraintes puisque la capacité de mise en œuvre des mesures correctrices est limitée et les financements nécessaires pour relever ces défis sont rares. Une force particulière de la méthodologie HRV de diagnostic de la croissance par rapport à d'autres outils de diagnostic est le fait qu'elle s'appuie sur la spécificité de chaque pays pour identifier ses leviers et ses contraintes. Ainsi, au-delà des enseignements tirés des théories économiques, le diagnostic s'oriente vers la recherche de solutions pratiques et pragmatiques, reflétant la spécificité des défis propres à l'État du Niger.

La méthode HRV est fondée sur deux hypothèses majeures :

- Premièrement, elle considère que l'investissement privé et l'esprit d'entreprise (ou entrepreneuriat) sont des catalyseurs d'une croissance économique durable et soutenue. L'investissement privé pris au sens large comprend le processus consistant à identifier les opportunités commerciales rentables, l'amélioration de la productivité et les innovations. L'entrepreneuriat est perçu comme une utilisation des ressources pour la création de la valeur. Dans cette approche, la croissance économique soutenue dépend de la pertinence du niveau des taux de rendement attendus par l'investisseur. Comprendre les freins et les limites de la croissance et de l'investissement privé exige une analyse des facteurs qui influent sur les opportunités qui s'offrent et sur les contraintes auxquelles sont confrontés les entrepreneurs privés. Les incitations à l'investissement privé peuvent se

résumer à trois grands facteurs. Il y a d'abord le rendement global attendu d'un investissement ; puis la part du rendement global qu'un investisseur peut s'attendre à conserver et enfin le coût du financement de l'investissement. Les séquences de l'analyse sur cette approche sont synthétisées par l'arbre de diagnostic ci-dessous (figure n°2.2).

- Deuxièmement, les performances économiques médiocres résultent soit d'une offre limitée, soit d'une demande insuffisante. Les faibles performances économiques incluent un faible niveau d'investissement, de consommation, d'emploi ou de crédit.

Les contraintes jugées significatives sont celles découlant d'une offre d'un facteur de production ou d'une condition du climat des affaires réellement limitées et préoccupantes, tout en étant très demandées et souhaitées par les entreprises. Cependant, l'utilisation d'un facteur de production dans une économie peut être faible en raison d'une offre limitée du facteur ou d'une faible demande de ce facteur. C'est ainsi que la quantité de crédit peut être faible, sans que ce seul fait indique une contrainte significative de financement. La faible quantité de crédit peut être le résultat d'une faible demande dès lors que les emprunteurs potentiels sont contraints par une offre insuffisante d'autres facteurs comme les infrastructures ou un environnement commercial peu favorable et incitatif. Ce n'est que dans le cas d'une faible offre et d'une forte demande d'un facteur, que ce dernier est susceptible d'être éligible comme une contrainte significative à l'investissement et à la croissance dans l'approche HRV. La méthodologie retenue dans la présente thèse consiste à combiner les éléments pertinents de l'approche HRV et les outils classiques d'analyse économique pour mieux asseoir les bases d'un diagnostic approfondi, à même de faciliter la compréhension de la relation entre l'inclusion financière, la croissance et la réduction de la pauvreté.

Dans cette optique, le chapitre traite d'abord des leviers et des moteurs de la croissance au Niger à travers une analyse de la structure sectorielle du PIB ainsi que les contributions des différents secteurs à la croissance au cours des 26 dernières années. Par la suite, les contraintes et les insuffisances de ces leviers de croissance sont passées en revue notamment s'agissant du secteur agropastoral, le capital humain, la désarticulation du secteur minier et pétrolier avec les autres pans de l'économie, ainsi que les autres contraintes

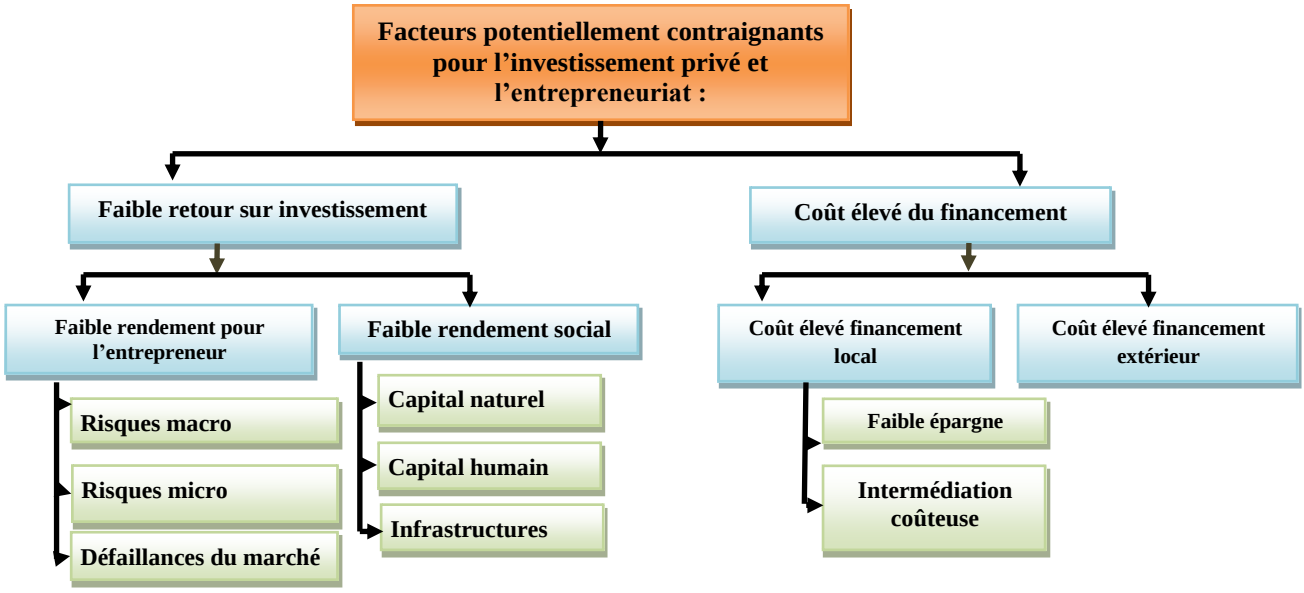
notamment celles du secteur industriel et celles relatives au financement. Pour se faire une idée de la manière dont la croissance profite aux pauvres, une section est consacrée au partage des fruits et des retombées de la croissance à travers l'accès des ménages et des populations à plus de 16 programmes sociaux d'assistance directe aux pauvres dont les filets sociaux qui consistent à distribuer mensuellement de l'argent liquide aux ménages très vulnérables sur une période de 2 ans. Enfin, des opportunités pour accélérer la croissance sont identifiées et un modèle économétrique est utilisé pour estimer les déterminants de la croissance économique au Niger.

2.1. Les leviers de la croissance économique au Niger

La dynamique de l'offre et de la demande n'est pas toujours facile à cerner. Hausmann et Rodrigo (2008) suggèrent quatre critères pour évaluer si une contrainte dans un secteur donné est significative. Ces critères sont : (i) le prix du facteur contraignant doit être élevé ; (ii) la trajectoire de la disponibilité du facteur contraignant est corrélée avec l'évolution de l'investissement ou de la croissance ; (iii) les agents économiques supportent des coûts ou encourent des risques dès lors qu'ils cherchent à contourner la contrainte ; enfin, (iv) l'économie compte peu d'entreprises qui dépendent fortement du facteur contraignant.

Le diagnostic économique fondé sur cette approche est souvent difficile dans un pays où la disponibilité et la fiabilité des données sont insuffisantes. C'est pourquoi nous avons recours à des analyses et données complémentaires issues des enquêtes spécifiques. Dans le cas de la présente thèse, l'essentiel des données qui complètent les agrégats issus des sources administratives et institutionnelles proviennent de l'enquête spécifique sur l'inclusion financière, croissance économique et problématique de réduction de la pauvreté au Niger, conduite par Abdou (2017) dans le cadre des travaux de la thèse. Le schéma de Ricardo Hausmann, Dani Rodrik et Andrès Velasco (HRV) nécessite une approche séquentielle. Dans cette optique, nous cherchons à vérifier si l'investissement privé est principalement limité par le coût élevé du financement, résultant lui-même des contraintes des marchés financiers en présence d'une forte demande d'investissement ; ou bien si le facteur limitant est constitué par la faiblesse de la demande d'investissement émanant des entrepreneurs qui jugent insuffisantes les perspectives de rendement attendu.

Figure n°2.1 : L'arbre HRV de diagnostic de la croissance



Source *: Hausmann, Rodrik et Velasco (HRV)*

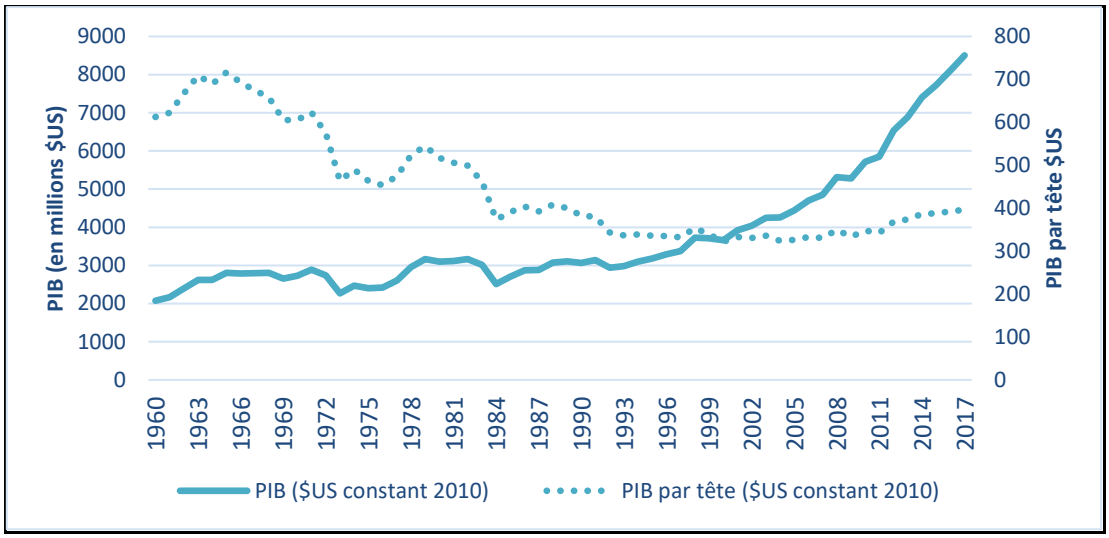
Selon les facteurs qui constituent des contraintes pour l'investissement, le diagnostic permet d'identifier la source du problème : soit le coût élevé du financement, soit le faible rendement des investissements privés. L'évaluation de la rareté relative des facteurs de production et des conditions environnementales nécessite une comparaison de l'économie avec celles des pays similaires à plusieurs égards.

2.1.1. La structure du Produit Intérieur Brut

La structure du PIB au Niger se décline en secteurs primaire, secondaire et tertiaire. Lorsque l'analyse n'est pas faite aux coûts de facteurs, une quatrième rubrique intitulée « impôts et taxes sur les produits » complète les trois secteurs ci-dessus. Dans les comptes nationaux du Niger, le secteur primaire comprend l'agriculture, l'élevage, l'exploitation forestière, la pêche et la pisciculture. Le secteur secondaire se compose des activités extractives, des activités de fabrication, de la production et de la distribution de l'électricité, du gaz et de l'eau, ainsi que de la construction. Quant au secteur tertiaire, il regroupe le commerce, transport et communication, les hôtels, bars, restaurants, les activités financières et d'assurances, l'immobilier, la location, les services aux entreprises, l'enseignement, les activités de santé humaine, et enfin les activités des Administrations publiques.

Le graphique n°2.2 ci-dessous indique que, globalement, le PIB réel affiche un trend haussier sur la période allant de 1960 à 2017. Nonobstant cette dynamique, le niveau du PIB par habitant se détériore régulièrement sur la période du fait d'une croissance démographique exceptionnellement élevée, même si l'on note une légère amélioration à partir de 2011.

Graphique n°2.2 : Évolution du PIB du Niger à prix constant et du PIB par tête



Source *: L'auteur à partir de données de la Banque mondiale*

Après les indépendances jusqu'à la fin de la décennie suivant l'année 1970, l'économie nigérienne reste dominée par le secteur tertiaire (essentiellement le commerce), en dépit d'une structure des exportations dominées par l'arachide. Le secteur primaire s'est replié sur la période du fait de la récurrence des chocs climatiques, mais aussi en raison de l'abandon de la priorité accordée à l'agriculture et à l'élevage au profit de l'uranium. En effet, la filière arachide, qui est la principale source de devises de l'État, perd son importance au profit de l'uranium fortement demandé à l'échelle internationale sur la période 1975-1982 assimilée au boom de l'uranium. L'élan et l'ambition d'asseoir les bases d'une administration moderne et de créer les conditions d'un développement économique accéléré incitent les autorités à mettre l'accent sur l'investissement dans les infrastructures, l'industrie, les équipements économiques et sociaux. Le secteur secondaire amorce une dynamique ascendante, du fait de la mise en exploitation par Orano (nouvelle appellation d'Areva, anciennement appelé Cogema) des gisements d'uranium d'Arlit et d'Akokan exploités respectivement par la Société des Mines de l'Aïr (Somaïr) et la Compagnie Minière d'Akokan (Cominak). Les retombées financières procurées par les activités minières stimulent l'afflux

de devises ainsi que la croissance de l'emploi et de la production, avec un effet induit sur le développement des activités de services, notamment le transport et le commerce. À la fin du boom de l'uranium, du fait de la forte chute de son prix, le secteur industriel s'effondre dans un contexte de sécheresses récurrentes.

Le retour de la pluviométrie au début des années 1990 relance les activités primaires. Le regain d'activité dans les secteurs secondaire et primaire, amorcé après la dévaluation du franc CFA en 1994 et impulsé par une forte dynamique d'investissement, s'est renforcé à partir de l'année 2011 qui marque le début de l'exportation du pétrole raffiné.

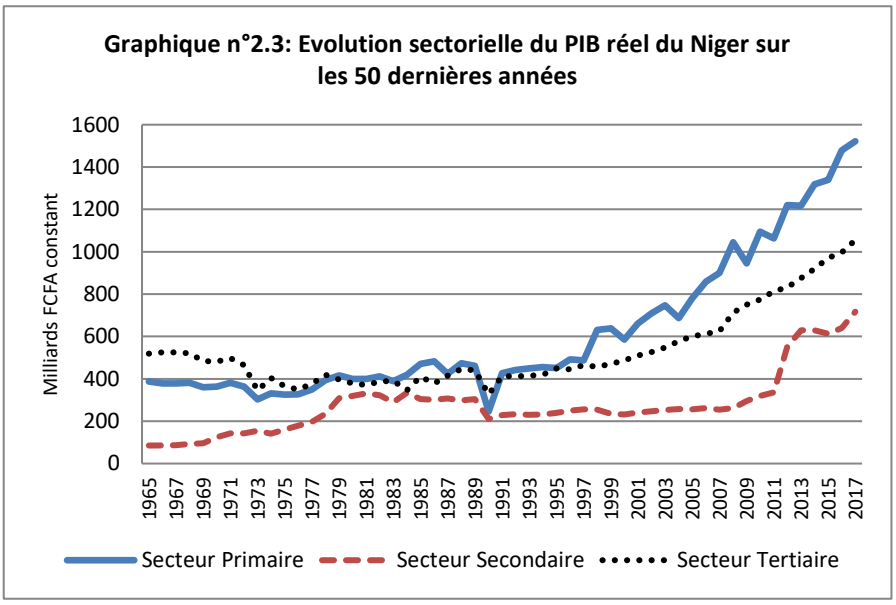
Au cours des 26 dernières années, la structure du PIB du Niger connait globalement un inversement de tendance, indépendamment des variations aléatoires de fortes amplitudes qui caractérisent les années de pluviométrie atypique. Ainsi, la décennie 1990-1999 qui prolonge la tendance antérieure, est caractérisée par une prédominance du secteur tertiaire (44 % du PIB en moyenne), suivi du secteur primaire (37 %), la part du secondaire étant de 14 %, complétée par les impôts et taxes sur les produits qui plafonnent à 4 % sur la période. Vers la fin de cette décennie, précisément à partir de l'année 1998, un changement de tendance s'annonce. Le secteur primaire reprend du poids (passant de 36 % à 41 %), la part du secondaire amorce une tendance baissière (de 15 % à 13 %) suite à la faillite de plusieurs unités industrielles à Maradi et à Niamey du fait principalement de la concurrence de l'industrie du Nigéria. L'industrie demeure embryonnaire, centrée sur l'exploitation de l'uranium entamée dans les années 70, puis de l'or en 2004 et du pétrole en 2011. Parallèlement, le poids du tertiaire recule de 45 % à 41 %, en dépit d'un regain des activités financières.

Cette trajectoire annonce un renversement de tendance dans la structure du PIB nigérien. Un changement de structure qui se confirme sur la décennie qui suit (2000 à 2010). En effet, au cours de cette décennie, le secteur primaire devient le principal pilier et moteur de la croissance de l'économie nigérienne, avec en moyenne un poids de 42 % contre 37 % au cours de la décennie précédente, suivi du secteur tertiaire qui perd sa place dominante au cours de la décennie précédente passant de 42 % à 39 % au cours de la décennie sous revue.

Le secteur secondaire qui reste en troisième position recule en importance relative,

passant de 14 % au cours de la décennie 1990-1999 à 12 % au cours de la décennie 2000-2010, en liaison avec la crise industrielle évoquée précédemment. La fin de la décennie 2000-2010 coïncide également avec la veille de l'entrée du Niger dans le groupe des pays producteurs et exportateurs du pétrole, avec le lancement des activités de raffinage et d'exportation du pétrole par la Soraz [1] le 30 novembre 2011.

En conséquence, à partir de 2011, le poids du secteur secondaire se revalorise passant de 12 % au cours de la décennie précédente à 15 % en moyenne entre 2011 et 2015, principalement sous l'influence du secteur des industries extractives (mines et pétrole) dont le poids passe de 2 % au cours de la décennie 2000-2010 à 5 % en moyenne sur la période 2011-2015. La prépondérance du secteur primaire se confirme, représentant actuellement 42 % du PIB dont 38 % pour l'agriculture et l'élevage, mieux encadrés et suivis dans les politiques publiques au travers de l'initiative 3N (*les Nigériens Nourrissent les Nigériens*). Par rapport à la décennie 2000-2010, la situation actuelle marque un approfondissement de la baisse du poids du secteur tertiaire dont la part dans le PIB recule de 39 % à 36 % en 2015, alors qu'il dominait la structure du PIB à hauteur de 44 % au cours de la décennie 1990-1999.



Source : *L'auteur à partir des données de la BCEAO*

Au total, la structure de l'économie nigérienne connait une réelle modification. Actuellement, les principaux moteurs productifs de l'économie du Niger demeurent le secteur agricole (au sens large) et le secteur des industries extractives (uranium et pétrole).

[1] *SORAZ : Société de raffinage de Zinder*

L'analyse de la contribution des différents secteurs (et des branches) à la croissance économique permet de mieux cerner les leviers de croissance afin de mieux cibler les politiques publiques orientées vers l'inclusion économique et sociale, et donc vers la lutte contre la pauvreté.

2.1.2. Évolution de la contribution des différents secteurs à la croissance économique : les leviers de la croissance et les secteurs porteurs

Compte tenu de son poids relatif dans la structure de la production et du PIB, le comportement du secteur primaire (dominé par l'agriculture) influence significativement la trajectoire de la croissance au Niger. Au cours de la décennie 1990-1999, la croissance économique est en moyenne de 3,3 % l'an. Le secteur primaire en contribue en moyenne pour 2 points de pourcentage, soit 61 %. L'illustration en est faite en 1998, où la forte croissance réelle de 12,6 % enregistrée au Niger se trouve impulsée par le secteur agricole avec 10,4 points de pourcentage, dont 9,4 points de pourcentage pour l'agriculture au sens strict. Le secteur secondaire, sous l'influence du secteur minier, essentiellement composé de l'uranium, connait une croissance annuelle moyenne négative sur la décennie, du fait de la baisse du prix de l'uranium sur le marché international. Cette contreperformance agit négativement sur l'élan de la croissance économique du Niger au cours de la période.

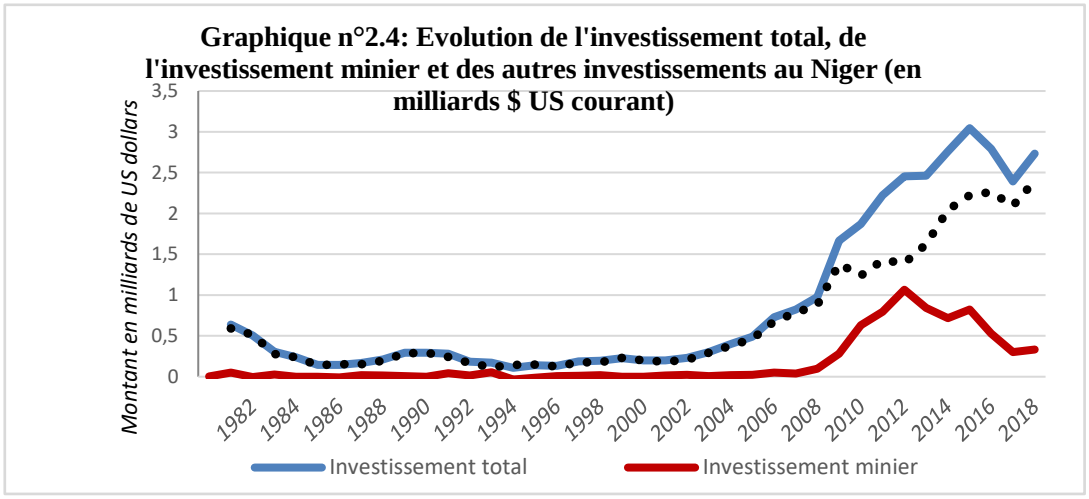
La décennie 2000-2010 ne fait que confirmer le rôle primordial du secteur primaire, d'autant plus que son poids dans le PIB y est plus important qu'au cours de la décennie précédente. C'est ainsi que sur la croissance annuelle moyenne de 4,0 % enregistrée sur la décennie, le secteur primaire contribue pour 2,1 points de pourcentage. À partir de 2011, la forte contribution du secteur primaire et de l'agriculture à la croissance, est accompagnée par un regain moyen de la contribution du secteur secondaire tiré par les mines et le pétrole. Le statut de leviers de croissance dont jouissent le secteur agricole et celui des industries extractives se consolide.

2.1.3. Les emplois du PIB

La structure des emplois du PIB joue un rôle crucial dans l'analyse de la dynamique de la croissance d'une économie. La consommation finale qui représente environ 87 % du PIB des indépendances à 1982, connait une forte montée sur la période 1983-1993 avant de

s'infléchir à partir de la dévaluation du franc CFA en 1994 pour se stabiliser à 77 % sur les sept dernières années. Le taux d'investissement qui tourne autour de 2 % depuis les indépendances atteint 10 % au début du boom de l'uranium en 1975 avec un point culminant de 26,4 % en 1980, une dynamique qui s'estompe avec la fin de la période de prospérité uranifère en 1982. La dynamique ne reprend qu'en 1990 avec un niveau d'investissement de 17 % qui se raffermit à 23 % à partir de 1994. Toutefois, la tendance demeure timide jusqu'en 1999, puisque le ralentissement de l'activité dû aux chocs climatiques exogènes conduit à une crise économique qui devient politique et institutionnelle. Les grèves, la Conférence nationale, la transition démocratique, la rébellion armée au nord du pays, la cohabitation politique sous la Troisième République suivie d'un coup d'État militaire, finissent par faire fuir les investisseurs étrangers. La reprise des investissements ne s'annonce qu'à partir de 2001 pour atteindre le seuil de 53 % en 2010 et 2011 à la suite du lancement des activités pétrolières, une tendance maintenue jusqu'en 2017 avec un taux d'investissement supérieur à 50 %. Outre les investissements publics dans les infrastructures, le niveau de l'investissement provient surtout de l'investissement direct étranger dans les industries pétrolières et d'uranium, ainsi que dans le secteur de l'or et du ciment.

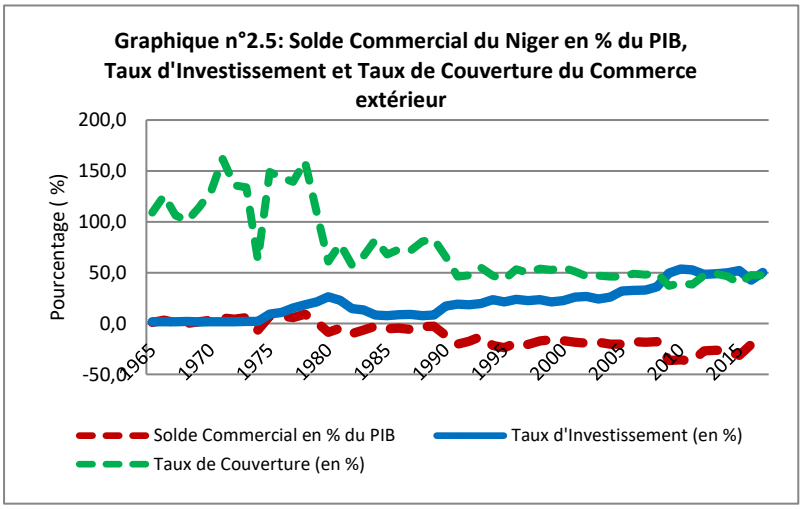
Au total depuis le début des années 90, l'investissement au Niger suit un trend haussier. Ainsi, l'accumulation du capital physique qui est perçue comme un des moteurs de la croissance (à court terme au moins) dans la théorie néoclassique, connait un progrès remarquable au cours de ces dernières années, accompagné par une croissance économique moyenne supérieure à 6 %.



Source : *L'auteur à partir des données de la Banque mondiale (2018)*

En 2006, moins de 10 % du total des investissements privés au Niger proviennent des investissements directs étrangers (IDE). Par la suite, la part des IDE monte à plus de 90 % du total des investissements privés, qui progressent eux-mêmes en moyenne de 14 % par an sur la période.

Des indépendances jusqu'à la fin du boom de l'uranium en 1982, le solde commercial du Niger est globalement positif sous l'influence des exportations de l'arachide, puis de l'uranium. Seule la période de la grande sécheresse de 1974, qui coïncide avec le premier choc pétrolier, présente un solde négatif. Cette période de crise incite au retour vers l'uranium, marquant ainsi le début du boom qui facilite et accélère la sortie de la récession. Sur cette période, le taux de couverture des importations par les exportations ressort en moyenne à 117 %.

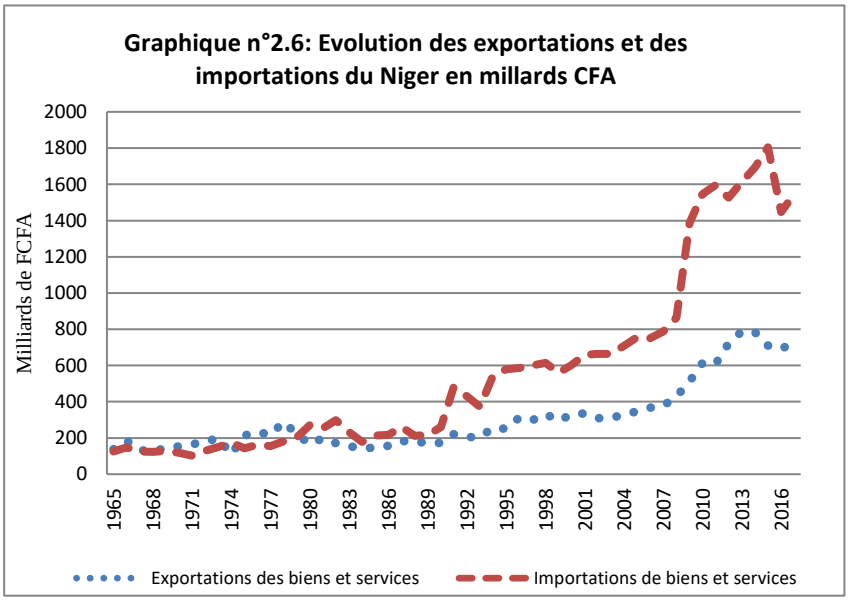


Source : *L'auteur à partir des données de la BCEAO*

Depuis la fin du boom de l'uranium, le solde commercial est resté chroniquement négatif. Le taux de couverture qui chute à 67 % sur la période 1983-1993, se dégrade davantage à 47,9 % sur la période 1994-2010, puis à 45 % de 2011 à 2017 sous l'effet des importations des biens qu'équipement requis dans le cadre des gros investissements dans les infrastructures et les industries extractives.

L'importance des investissements destinés à l'acquisition des biens d'équipements de haute technologie fabriqués hors du Niger contribue à creuser le déficit de la balance commerciale ces dernières années. Toutefois, la plupart des sources et services techniques, dont le FMI, estiment que la position commerciale du Niger est appelée à s'améliorer dans les années à venir, à mesure que la production de pétrole et d'uranium augmente et que le niveau des importations liées à l'IDE diminue ou se stabilise.

Les exportations du Niger, de par leur structure et leur volume, ne sont pas de nature à assurer une performance économique solide. Le graphique n°2.6 ci-dessous fait ressortir qu'après une lente progression sur la période 1965 à 1990, une timide reprise s'amorce de 1989 à 2005 et se consolide sur la période 2007-2017 sous l'impulsion du pétrole. Il est reconnu qu'en matière de dynamique des exportations, même la dévaluation du franc CFA intervenue en 1994 ne semble pas produire un effet substantiel au Niger. Le pays ne tire pas avantages des gains de compétitivité-prix attendus de l'ajustement monétaire, contrairement à la plupart des économies de la zone. C'est ainsi, à titre illustratif, que le taux d'exportation passe de 16 % à 24 % au Mali entre 1993 (veille de la dévaluation) et 1998, de 22,2 % à 32,2 % au Sénégal et de 28,7 % à 43 % en Côte d'Ivoire sur la même période. Le cas du Niger



Source : *L'auteur à partir des données de la BCEAO*

s’explique par des faiblesses structurelles dues en grande partie à une forte concentration des flux vers un nombre réduit de destinations et portant sur des produits primaires sans valeur ajoutée importante. Il s’agit de l’uranium (70 % des exportations de produits de base hors pétrole), du pétrole raffiné, de l’or et des produits d’élevage (bétail sur pied essentiellement) et agricoles (oignon et niébé). Ces produits sont principalement exportés vers le Nigéria et la France. Le Niger est actuellement le cinquième plus grand producteur d’uranium au monde, et le deuxième en cas de mise en exploitation de la mine d’Imouraren.

Les animaux sur pieds occupent la troisième place dans les exportations, le Nigéria et le Ghana étant les principaux acheteurs. Le pétrole raffiné représente 24,3 % des exportations du pays, devenu exportateur net de produits pétroliers pour la première fois en 2012. La capacité actuelle de la Soraz est de 20 000 barils par jour de raffinage de pétrole, avec une possibilité d’accroitre la capacité de production de 90 000 barils supplémentaires par jour d’ici 2022 selon la Convention signée entre la CNPC et le Ministère du Pétrole en avril 2018. L’exportation du pétrole brut envisagée d’ici 2022, avec un volume de production qui augmente de 450 % (passant de 20 000 barils par jour actuellement à 110 000 barils à l’horizon 2022), annonce des perspectives favorables pour la croissance et la réduction de la pauvreté au Niger.

La production et l’exportation de l’or, bien que toujours faibles, commencent également à prendre de l’ampleur ces dernières années. Jusqu’à un passé récent, le minerai était exploité de manière artisanale au Niger, en utilisant des méthodes qui ne peuvent récupérer que les dépôts de surface dans les sables aurifères. La première mine d’or commerciale, exploitée par la Société de Liptako sur le site de Samira Hill près de la frontière avec le Burkina, est mise en service en 2004 avec le financement d’investisseurs canadiens.

Si les exportations sont dominées par l’uranium, les produits de l’élevage et récemment par le pétrole, les importations se caractérisent quant à elles par leur faible concentration géographique. Par grands groupes de produits, la structure récente des importations (hors équipements et matériels militaires) indique une prédominance des biens d’équipement avec un poids de 25 %, des produits alimentaires avec 23 %, les biens intermédiaires ne représentant que 6 %. Les produits pétroliers qui représentent en moyenne

12 à 15 % avant 2011, ne constituent plus une préoccupation depuis le début de l'exploitation et du raffinage du pétrole nigérien.

La production de biens substituables aux importations est très limitée. L'enclavement du pays renchérit les coûts des facteurs ainsi que les prix des matières premières et des consommations intermédiaires importées, et s'érige ainsi comme un enjeu majeur de la compétitivité des entreprises. En outre, les dépenses militaires dues à la lutte contre le terrorisme armé, les investissements sociaux induits par une démographique hors norme, couplés à une insécurité alimentaire récurrente, exercent un effet d'éviction sur l'importation des biens d'équipement et les infrastructures nécessaires à l'amélioration de la productivité des secteurs productifs. L'analyse des principales contraintes qui pèsent sur l'économie nigérienne est détaillée dans la section qui suit.

2.2. Les contraintes et insuffisances des leviers de la croissance économique au Niger

Les contraintes et l'inefficience des leviers de la croissance économique au Niger s'analysent en termes des insuffisances et défis du secteur agropastoral principalement de l'agriculture, mais aussi sous l'angle du problème de « contenu local » dans les industries minières et pétrolières, ainsi que le problème d'inclusion et de durabilité de la croissance économique fragilisée par des défis sectoriels multiples notamment la faiblesse du capital humain et du secteur financier.

2.2.1. Contraintes et insuffisances du secteur agropastoral

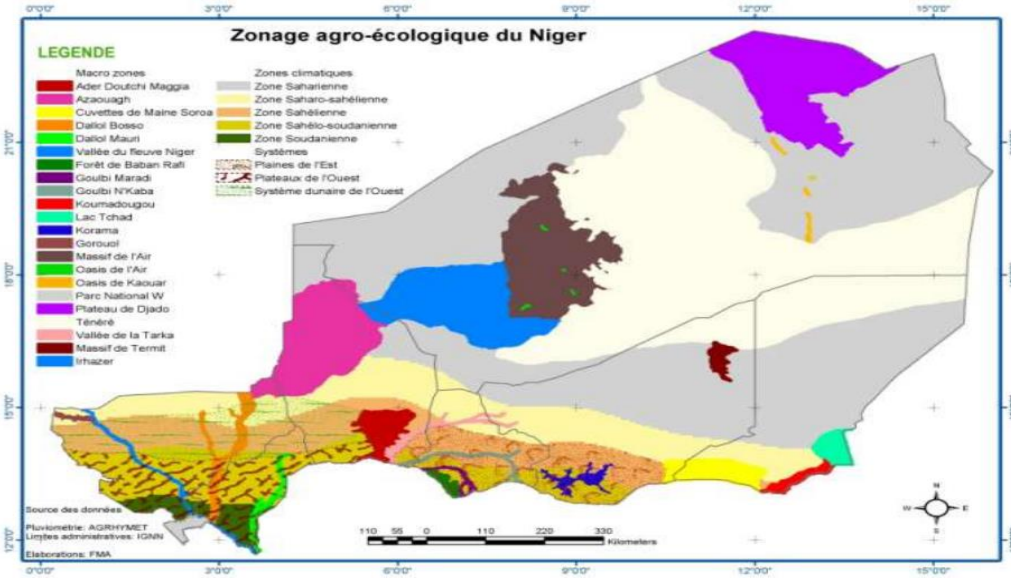
L'agriculture nigérienne, premier levier de la prospérité économique et sociale du pays, est soumise à plusieurs contraintes dont les effets conjugués constituent un frein à la croissance. Les principaux facteurs d'inefficience sont climatiques et physiques, se résumant à l'incertitude de la pluie et à la rareté des terres arables. Les contraintes de ce secteur sont également économiques lorsqu'elles sont analysées sous l'angle de l'inefficience de l'accès au financement, aux matériels et équipements modernes de production, de conservation ou de transformation, mais aussi aux intrants et aux pesticides. Ces contraintes apparaissent comme socioculturelles au regard du faible niveau d'instruction des agriculteurs et des éleveurs, et ses conséquences sur la réticence vis-à-vis de l'innovation. Enfin, elles peuvent être qualifiées de

politiques dans la mesure où les stratégies gouvernementales ne permettent pas encore d'impulser les changements et transformations souhaités pour optimiser l'apport de l'agriculture dans le développement économique et social du pays, du fait d'un potentiel d'encadrement technique des agriculteurs et des éleveurs inefficient et d'un ciblage défaillant des bénéficiaires des intrants et matériel subventionnés par l'État (engrais, tracteurs, pesticides, équipements divers).

2.2.1.1. Les caractéristiques de l'agriculture nigérienne

Situé en plein cœur du Sahel et en lisière du Sahara, le Niger est un pays vaste de 1 267 000 km² avec une faible pluviosité (0 à 900 mm par an, selon la région). En se fondant essentiellement sur le régime pluviométrique et les caractéristiques écologiques, le pays est subdivisé en quatre grandes zones bioclimatiques qui sont : la zone sahélo-soudanienne, la zone sahélienne, la zone sahélo-saharienne et la zone saharienne désertique, représentant respectivement environ 1 %, 10 %, 12 % et 77 % de la superficie totale du territoire.

Figure n°2.2 : Zones agroécologiques du Niger



Source *: Secrétariat Exécutif de la Stratégie de Développement Rural (Niger)*

Selon les travaux de diagnostic et d'analyse des systèmes de production menés par le Secrétariat Exécutif de la Stratégie de Développement Rural (2004), ces zones bioclimatiques et agro écologiques, elles-mêmes subdivisées en macro-zones, se présentent comme suit :

- **Zone saharienne** : La zone saharienne correspond aux zones bioclimatiques aride et hyperaride avec une pluviométrie variant de 50 mm à 250 mm ; l'aridité ne permet aucune activité agricole sous pluie et seul le pastoralisme nomade y est pratiqué ; l'amplitude thermique est très élevée. La zone saharienne comprend en son sein sept macro-zones dont trois sont caractérisées par l'orographie (Aïr, Termit et Djado), deux par les systèmes agricoles (oasis de l'Aïr et de Kaouar), une par le système pastoral (l'Azaouagh) et une (le Ténéré) par l'absence de tous ces facteurs.

- **Zone Saharo-sahélienne** : La zone saharo-sahélienne correspond au Sahel septentrional et oriental ; la pluviométrie varie de 250 à 450 mm. Il s'agit d'une zone aux contraintes climatiques très marquées. La saison des pluies n'excède que rarement 3 mois. Cet espace marque la transition entre les activités de pastoralisme intégral et d'agriculture extensive. Parmi les bassins hydrologiques qui la traversent, on note la vallée de Gorouol qui est un affluent du fleuve Niger, les dallols, la vallée de la Tarka, la partie septentrionale des cuvettes de Mainé Soroa, la vallée de la Komadougou et le lac Tchad ; ces vallées permettent aux agriculteurs de développer des systèmes de production moins sensibles aux déficits pluviométriques et d'atténuer leur vulnérabilité à l'insécurité alimentaire ;

- **Zone sahélienne, occidentale et centrale** : Il s'agit de la zone comprise entre les isohyètes 450 et 600 mm ; la saison de pluies dure 3 à 4 mois. Cet espace est considéré comme une zone de transition sahélo-soudanienne avec une végétation mixte, fortement modifiée par l'homme, soit du fait des défrichements culturaux, soit à la recherche de bois de feu et de service ; cette zone sahélienne est traversée par la vallée du fleuve, le Dallol Bosso, la Tarka, l'Ader Doutchi-Maggia, le Goulbi Nkaba et les cuvettes Mainé Soroa ;

- **Zone nord soudanienne** : Dans cette zone, les contraintes climatiques sont relativement faibles. La pluviométrie dépasse les 700 mm par an et la saison pluvieuse dure de 4 à 5 mois. Il s'agit d'une zone de fortes potentialités agricoles (en pluvial comme en irrigué), car l'élevage intensif ou semi-intensif y est possible ; par contre, la pression anthropique y est très forte, ce qui signifie une forte compétition pour l'espace entre l'agriculture, l'élevage et les forêts. On rencontre dans la zone nord sous soudanienne d'importants parcs agroforestiers. Les principales macro-zones rencontrées sont les plateaux de l'ouest aux sols ferrugineux, la vallée du fleuve, le sud du Dallol Bosso, le Dallol Maouri, les parties

méridionales de l'Ader Doutchi Maggia et de la Tarka, le Goulbi de Maradi et la forêt de Baban Rafi ainsi que la vallée de la Korama ;

- **Zone soudanienne** : Elle représente 1 % du territoire et est située au sud des régions de Tillabéry et de Dosso. Il s'agit à la fois d'une zone humide où l'irrigation est possible et d'un ensemble de plateaux couverts par une forêt plus ou moins dense ; cette zone abrite l'essentiel de la biodiversité que renferme le pays. En termes de macro-zones particulières, l'on peut noter le Parc du W et la réserve de Tamou, le sud du Dallol Maouri et du Fleuve.

Les terres agricoles représentent 19 millions d'hectares et sont propices à l'agriculture pluviale, à l'élevage intensif et au développement de l'agriculture irriguée. Les ressources hydriques facilement mobilisables renferment plus de 400 000 ha de plans et cours d'eau utilisables pour l'irrigation. Les terres pâturables sont estimées à 62 millions d'hectares soit 45 % du territoire et le cheptel estimé à plus de 36 millions de têtes. Les ressources forestières (16 millions d'hectares avec 1600 espèces végétales) assurent l'essentiel de l'énergie domestique et contribuent à l'alimentation humaine et animale, assurant des revenus aux populations et des devises au pays à travers certains produits d'exportation (HC3N, 2012).

Les systèmes de productions agricoles sont le plus souvent à dominance céréalière. Pour l'essentiel, l'exploitation est de type familial avec une association d'espèces et de variétés. Quelle que soit la zone considérée, la sécheresse demeure le principal risque qui impacte la productivité. Le tableau qui suit résume les différents risques auxquels sont soumis les systèmes de productions végétales et les particularités de ces systèmes.

Tableau n°2.1 - Zones agro écologiques du Niger

Zone agro écologique	Systèmes de production	Risques, contraintes et défis
Zone saharienne	• Systèmes intensifs irrigués dans les oasis du Kawar, de l'Aïr et dans les vallées de l'Aïr et de l'Irahazer • Bassin horticole : pomme de terre ; oignon ; molofia ; dattiers et autres fruitiers	Risque climatique faible ; risque d'inondation ; mais contraintes nombreuses pour accès à l'eau, au marché ; salinité ou alcalinité des sols et de l'eau.
Zone de transition saharo-sahélienne (250 à 450 mm)	• Système agricole pluvial extensif - Front agricole en zone pastorale	Risque climatique élevé et faible productivité ; risque de conflit et compétition avec système pastoral nomade ou transhumant.
	• Systèmes intensifs dans les zones irrigables (fleuve & affluents ; dallols ; Korama ; cuvettes ; lac Tchad)	Risques climatiques élevés (déficit ou excès d'eau) Zone pastorale (nomadisme) ; Risque d'inondation et de conflits agriculteurs / éleveurs
Zone sahélienne occidentale et centrale (450 à 600 mm)	• Système agricole plaines de l'Est (sud Tahoua Maradi et Zinder) – Grand bassin de productions céréalières • Système agropastoral semi-intensif essentiellement localisé dans la région de Maradi et une large bande sud de la région de Zinder.	Risque climatique moyen ; Forte pression démographique ; fort taux d'occupation des terres ; dynamique évolutive de transformation par efforts d'adaptation et d'intensification et intégration agriculture-élevage.
	• Système dunaire de l'ouest (nord des régions de Tillabéry, Dosso, centre ouest de Tahoua et dans les plaines sud-ouest de la région de Diffa) : 38 % pour la culture pure de mil, 57 % par l'association mil-niébé et 5 % des jachères.	Risque climatique élevé ; risque d'érosion éolienne ; faible fertilité des sols ; rendements peu élevés et fluctuants ; compétition et intégration agriculture-élevage.
	• Systèmes intensifs dans les zones irrigables (la vallée du fleuve, le Dallol Bosso, la Tarka, l'Ader Doutchi-Maggia, le Goulbi Nkaba et le sud des cuvettes Mainé Soroa).	Risques d'excès d'eau et de pluie, d'inondation, de dégradation des terres par érosion ou dépôt éolien
Zone soudanienne	Zone Nord soudanienne (sahélo-soudanienne) • Système d'agriculture extensif à semi-intensif voire intensif ; système d'élevage également • Plaines de l'Est (régions de Dosso, Tillabery, Tahoua, Maradi et Zinder).	Risque climatique moyen ; forte pression foncière Bassin céréalier, arachide, voandzou ; association céréales - légumineuses ; bon équilibre entre l'agriculture et l'élevage ; parcs agroforestiers
	Systèmes agricoles soudaniens du Dendi • Système semi-intensif à intensif - Partie du bassin arachidier et du bassin cotonnier, horticole, maïs, sorgho ; • Systèmes intensifs irrigués dans les bassins hydrologiques : Sud fleuve Niger, dallol Maouri • Importants parcs agroforestiers à rôniers, néré, baobab, karité ; zone de conservation de la biodiversité (Parc du W)	Risque climatique faible ou moyen (saison des pluies longues, possibilité d'association de céréales à cycle court et cycle long) ; forte exploitation des produits forestiers ; intégration agriculture- élevage

***Source** : Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (Niger)*

Les systèmes de productions animales sont classés sur la base de la mobilité du troupeau. Ainsi, il existe trois systèmes d'élevage adaptés aux conditions agro écologiques spécifiques du pays : les systèmes de production nomade, transhumants et sédentaires qui correspondent à des modes de conduite et de gestion de troupeaux d'élevage. Quel que soit le mode, l'éleveur vit en partie ou de façon exclusive de son cheptel. Il opère des prélèvements renouvelables (lait, travail, fumure), consomme et met en vente une partie du bétail pour satisfaire les besoins monétaire, alimentaire et socioéconomique du ménage.

Le système de production nomade : Il s'agit d'un système fondé sur une mobilité permanente tout au long de l'année et dans un espace circonscrit, au gré de l'abondance ou de la rareté des ressources fourragères et hydriques. On le pratique dans la région d'Agadez et les parties septentrionales des régions de Tillabéry, Tahoua, Maradi, Zinder et Diffa. Dans ce système, le troupeau est constitué de chameaux et de petits ruminants ; 15 % du cheptel est constitué de bovins. La mobilité constitue une forme d'adaptation aux risques climatiques et à la rareté des ressources fourragères et hydriques. Nous sommes en présence d'un élevage extensif sans recours prioritaire aux intrants zootechniques.

Le système de production fondé sur la transhumance : La transhumance est une mobilité cyclique et saisonnière et selon un itinéraire bien marqué au cours des années. Dans les systèmes d'élevage transhumant, les troupeaux séjournent alternativement dans différentes zones bioclimatiques (sahélo-saharienne, sahélienne, soudanienne), et même dans les pays voisins (Mali, Burkina, Nigéria, Tchad, Bénin, Togo…). La transhumance concerne 18 % du cheptel nigérien en 2016.

Le système de production agropastoral sédentaire se caractérise par son intégration aux activités agricoles et sa faible mobilité. L'élevage agropastoral concentre 66 % du cheptel nigérien. Il existe une diversité de système de conduite du troupeau en zone agricole, notamment *le système extensif sédentaire villageois et périurbain* avec une forte pratique de la vaine pâture dans les enclaves pastorales ou les exploitations agricoles après récolte ; *le système semi extensif ou semi intensif villageois et périurbain,* avec une mobilité réduite et une compétition conflictuelle récurrente avec l'agriculture pour l'occupation de l'espace ; c'est un système d'exploitation généralement familial où l'intégration agriculture-élevage est plus ou moins effective, les animaux étant le plus souvent ramenés à la maison dans la soirée et y reçoivent une complémentation à base de résidus de récolte ; *les systèmes intensifs villageois, périurbains et urbains* représentés par l'embouche ovine et bovine et les fermes laitières avec une alimentation améliorée et un contrôle sanitaire régulier ; et enfin *le système d'élevage intensif de cycle court* généralement dans les fermes avicoles périurbaines et les étangs de pisciculture pour la production halieutique.

2.2.1.2. L’insuffisance et le caractère aléatoire de la pluviométrie

L’une des contraintes les plus aigües de l’économie nigérienne est sans doute un accès limité à l’eau pour l’agriculture et l’élevage. L’économie dépend fortement de l’agriculture pluviale qui emploie la majorité des citoyens. Pour autant, en tant que pays sahélien, le Niger est soumis à des précipitations imprévisibles dont ni le volume, ni la répartition dans le temps et dans l’espace ne semblent être maitrisés actuellement.

Cette forte exposition aux aléas climatiques, amplifiée par les effets néfastes des changements climatiques insuffisamment pris en charge du fait du manque de moyens, conduit à de périodes de sécheresse de plus en plus fréquentes. Quatre des 10 dernières années à savoir 2007, 2009, 2011 et 2014 sont des années de sécheresse et de crise alimentaire au Niger. Le pays reçoit en moyenne moins de précipitations que tous les autres pays de l’Afrique de l’Ouest. Avec environ 42 % de l’économie dans le secteur agricole, les variations de la production nationale et de la croissance du PIB sont principalement dues aux fluctuations de la production agricole, elles-mêmes fortement corrélées aux trajectoires des précipitations enregistrées. Compte tenu de cette combinaison de facteurs, l’accès insuffisant et inadéquat à l’eau pour l’agriculture et le bétail constitue un obstacle à la croissance économique et à la stabilité sociale.

De l’avis général, les coûts des chocs que subit l’économie nigérienne en raison d’un accès peu fiable et inadéquat à l’eau pour l’agriculture et l’élevage sont assez élevés. Comme le souligne la Banque mondiale à titre illustratif, en 2014, la sécheresse entraîne une baisse d’environ un point de pourcentage de la croissance du PIB réel et une baisse de 4 % du PIB par habitant, reflétant une baisse de plus de 13 % de la production agricole. Environ 2,7 millions d’animaux périssent et le secteur de l’élevage subit des pertes estimées à 403 milliards de FCFA du fait de la mort d’animaux et de ventes en détresse. La solution à ce problème réside dans la maitrise et la gestion de l’eau, ainsi que le développement des techniques de résistance à la sécheresse pour améliorer la résilience des agriculteurs en diminuant leur dépendance aux eaux de pluie, en améliorant les rendements des cultures et en créant des opportunités nouvelles pour des investissements dans l’agriculture. Selon les services techniques de l’État, les eaux souterraines sont estimées à 2,5 milliards de m^3, et les eaux de surface à 31 milliards de m^3 au Niger (MCC, p.24).

Comme l'indiquent ces chiffres, le potentiel d'irrigation est limité. L'une des principales ressources en eau est le fleuve Niger, situé à l'ouest du pays. Le long de la frontière sud avec le Nigéria, où la population est concentrée, les sources d'eau primaires sont des rivières saisonnières, des lits fluviaux secs avec des cours souterrains, appelés dallols, et de plus petites rivières et cours d'eau qui se déversent dans le lac Tchad. En 2014, on estime à 270 000 hectares la superficie de terres irrigables au Niger, ce qui est faible comparativement aux pays voisins. De ce potentiel, environ 100 000 hectares sont actuellement irrigués (MCC, p. 64), ce qui signifie que le pays utilise environ 35 % de sa capacité d'irrigation. Dans le sillage de la construction en cours du barrage hydroélectrique de Kandadji, 45 000 hectares supplémentaires de terres irriguées dans la vallée du fleuve Niger sont attendus.

2.2.1.3. L'insuffisance des terres arables

Par définition, les terres agricoles comprennent les terres arables qui sont des terres cultivées en cultures saisonnières, les terres consacrées aux cultures permanentes comme les fruits, celles dédiées au pâturage permanent, utilisées pendant 5 ans ou plus. En dépit de sa large superficie, les ressources en terres exploitables du Niger sont limitées, puisque 75 % de la superficie du pays sont constituées de désert. Selon les données de l'INS, les terres arables du Niger représentent environ 12,5 % de sa superficie totale (11,8 % selon les estimations de la Banque mondiale en 2014). Cependant, malgré la faible importance relative des terres arables du fait de la large superficie du pays évaluée à 126,7 millions d'hectares, la dotation du Niger en terres productives est substantielle en termes absolus, et le pays dispose de la plus grande quantité de terres arables par habitant de la sous-région. Toutefois, avec un taux de croissance démographique atypique, plus élevé que le taux d'expansion des terres arables, on assiste à une perte annuelle moyenne de plus de 2,2 % de terres arables par habitant.

Au total, la forte croissance démographique, particulièrement en milieu rural, accentue la pression sur les terres. Ce phénomène conjugué à l'abandon de la jachère et à un faible usage des fertilisants, faute de moyens, entraine une baisse des rendements agricoles. En outre, la zone d'interférence entre l'agriculture et l'élevage s'élargit de plus en plus, entrainant des conflits récurrents et de plus en plus violents entre agriculteurs et éleveurs (Tarno, 2013).

2.2.1.4. Les contraintes plus spécifiques au secteur de l'élevage

Tout comme l'agriculture, le secteur de l'élevage au Niger présente des points d'inefficience et des contraintes spécifiques qui limitent sa contribution à la croissance. La disponibilité et la permanence du fourrage étant indispensables pour le développement de l'élevage, le caractère aléatoire de la pluviométrie s'impose comme une contrainte majeure pour l'élevage au Niger. L'insuffisance des terres arables pour l'agriculture conduit de plus en plus au recul de la pratique de la jachère et la mise en culture des couloirs de passage, rétrécissant ainsi les aires de pâturage. L'élevage nigérien est essentiellement pratiqué selon le système extensif traditionnel, les quelques ranches développés par l'État étant pratiquement dans une situation de faillite ou de survie. Les producteurs traditionnels du secteur de l'élevage sont souvent réticents aux initiatives nouvelles et à l'innovation, essentiellement pour des raisons culturelles. Cette inertie constitue un frein réel à la modernisation du secteur et à la création de la valeur ajoutée, et donc à l'amélioration de sa contribution à la croissance et à la création d'emplois. La persistance des maladies et des grandes épizooties bovines conduit à de bas rendements, en dépit des opérations de vaccination gratuites et obligatoires des troupeaux chaque année, à l'initiative de l'État. L'insuffisance des moyens de stockage et de conservation ainsi que la faiblesse des infrastructures rurales de base, notamment les marchés et le réseau routier, réduisent la compétitivité des chaines de valeurs de l'élevage, du fait du renchérissement des coûts de transaction. Une inclusion financière adéquate des éleveurs pourrait lever certaines de ces contraintes (aliment de bétail, vaccination du cheptel).

Les principales chaines de valeur liées à l'élevage sont la chaine de valeur « *viande et boucherie* » et la chaine de valeur « *cuirs et peaux* ». La chaine de valeur « *cuirs et peaux* » est très peu développée, car réduite aux maillons « *production* », « *collecte* » et « *commercialisation à l'état brut* », la valeur ajoutée étant limitée à une phase de tannerie primaire assurée par de petites unités artisanales familiales souvent héréditaires, et trois unités industrielles de petites dimensions à Niamey, Zinder et Maradi.

La plus importante chaîne de valeur, celle de la viande et de la boucherie, présente tous les atouts pour servir de levier de croissance et de création d'emplois, avec des effets d'entrainements sur plusieurs secteurs de l'économie (Schneider, Buehn et Montenegro, 2010). Malheureusement, elle souffre de la mauvaise qualité des infrastructures des abattoirs

réfrigérés, au nombre de quatre situés à Niamey, Maradi, Zinder et Tahoua. Selon la Banque mondiale (2012), tous ces abattoirs et les zones d'abattage des animaux sont caractérisés par une forte détérioration des installations, des infrastructures et des équipements, ainsi qu'une mauvaise gestion opérationnelle et pratique de l'hygiène. Les capacités humaines sont également insuffisantes. Le manque d'entretien rend les machines inopérantes, ce qui conduit à un retour à des tâches manuelles, alors que ces tâches sont à l'origine automatisées. Les problèmes de gestion les plus importants auxquels sont confrontés les abattoirs se résument à l'assainissement et la propreté des installations, ainsi que l'exploitation et la maintenance, sans oublier l'insuffisance de l'investissement en capital et les risques commerciaux.

Le Niger possède de nombreux siècles de savoir-faire en industrie de viande ainsi qu'une concentration de petites boucheries privées organisées en groupements d'intérêt économique (GIE) à Niamey et à Maradi, représentant des particuliers et environ 800 entreprises familiales et leurs associations respectives. Cependant, la plupart de ces boucheries sont dans le secteur informel et ont des capacités managériales limitées. La majorité des entrepreneurs informels de l'industrie de viande ne tiennent pas de comptabilité, du fait de la faiblesse de leur capacité entrepreneuriale qui, à son tour, entraine un faible niveau de productivité.

Un aspect culturel important qui impacte négativement la contribution de la chaine de valeur « *viande et boucherie* » à la croissance économique et à la création de l'emploi, demeure la persistance de la stigmatisation de caste dont souffrent les acteurs de l'industrie de viande au Niger, qu'elle soit traditionnelle ou moderne. Il faut le souligner avec force pour trouver les meilleures solutions. Jusqu'à aujourd'hui, rares sont les acteurs intervenant dans l'industrie de boucherie qui n'ont pas hérité l'activité de leurs ancêtres. Malheureusement, ces familles continuent d'être considérées comme une caste inférieure, privant ainsi l'économie d'un énorme gisement de croissance et d'emplois, voire d'un potentiel industriel certain. On est ici en présence de ce qu'Aghion et Howitt (2010) qualifient de *relation entre la croissance, la culture et les croyances*.

Au regard des insuffisances et contraintes ci-dessus évoquées, d'importants goulots d'étranglement freinent l'exportation des produits dérivés de l'élevage nigérien. Le premier obstacle résulte du fait que l'expertise et les expériences existantes ne se traduisent pas par

plus de valeur ajoutée dans les exportations (par exemple la viande plutôt que les animaux vivants) et l'absence de services d'accréditation pour permettre à l'industrie de mettre en place des systèmes d'hygiène et de salubrité nécessaires au respect des normes internationales de sécurité alimentaire (ISO 22000). Le deuxième facteur bloquant découle des entraves et obstacles non officiels à l'exportation de la viande vers le Nigéria, en dépit de l'existence d'accords de libre mouvement de ces produits dans le cadre de la CEDEAO et d'un traité bilatéral entre les deux pays à travers la Commission mixte Nigéro-Nigériane. Toutefois, depuis 2014, d'importants investissements sont engagés pour moderniser les abattoirs et rendre performante la chaine de valeur viande et boucherie, grâce au Projet d'Appui à la Croissance et à la Compétitivité financé par la Banque mondiale. L'on assiste également ces dernières années à l'émergence des industries laitières modernes et relativement performantes (Niger Lait, Laitière du Sahel, Laban Niger, Solani).

2.2.1.5. L'absence d'un mécanisme adapté de financement agricole

Au Niger, comme dans la plupart des pays en développement, la pauvreté est un phénomène essentiellement rural. La plupart des exploitations agricoles familiales maintiennent des pratiques culturales rudimentaires dans les zones rurales. Pourtant, comme indiqué précédemment, le secteur primaire dominé par l'agriculture demeure un moteur de la croissance économique à double titre au Niger, du fait de l'importance des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques dans la formation du Produit Intérieur Brut et de l'existence des opportunités et de sources de croissance à exploiter. Cette situation fait du développement agricole une stratégie prioritaire des pouvoirs publics pour combattre l'insécurité alimentaire et réduire la pauvreté. C'est pourquoi l'accès des petits agriculteurs à des services financiers adéquats est devenu une des questions les plus largement débattues au cours des dernières décennies dans le secteur de la finance de proximité au Niger. L'inclusion financière du milieu rural est donc essentielle pour booster la croissance pro-pauvres. En effet, la littérature économique sur le développement est quasi unanime à reconnaitre que le développement de l'activité agricole est corrélé positivement à la lutte contre la pauvreté, à la préservation de l'environnement, des écosystèmes et du climat (utilisation de l'eau, déboisement, pollution) ainsi qu'à l'amélioration de la santé des populations (nutrition et innocuité des aliments).

Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) dans son rapport intitulé *Agriculture mondiale : Horizon 2015/2030* (p. 22), « *pour une grande partie du milliard de personnes vivant dans la pauvreté la plus absolue, la croissance économique basée essentiellement sur l'agriculture et sur les activités rurales non agricoles est essentielle pour améliorer leurs moyens d'existence* ». Pour atténuer la pauvreté et la faim, il est essentiel de promouvoir l'essor de l'agriculture dans les zones rurales et de fournir aux ruraux un meilleur accès à la terre, à l'eau, au crédit, à la santé et à l'éducation.

Il convient de noter que la production agricole au Niger est jusque-là assurée par de petits exploitants sous-équipés, ne pouvant assurer ni une productivité suffisante, ni une rentabilité soutenue. La capacité financière limitée de ces petites unités de production ne permet pas d'assurer un approvisionnement régulier et conséquent en intrants, notamment pour la fertilisation des sols et la complémentation du cheptel. Il en est de même pour l'extension des superficies à mettre en valeur, rendue difficile par défaut de ressources financières adaptées. Dans un contexte d'absence de politiques publiques crédibles de soutien au financement agricole, le crédit bancaire pour l'investissement agricole est difficile à obtenir par manque de garanties suffisantes et facilement réalisables. Pour sa part, le système pastoral de transhumance est totalement exclu du financement bancaire, alors qu'il représente une part importante dans les échanges et dans le commerce extérieur (exportations). D'autres défis sont à relever au niveau des filières. Il s'agit notamment de :

- la criarde faiblesse des compétences organisationnelles et professionnelles ; en effet, hormis les filières riz et oignon, la quasi-totalité des filières ne dispose pas de mécanismes de coordination entre les différentes parties prenantes ; il existe un manque notoire de professionnalisme à tous les niveaux, depuis les producteurs jusqu'aux commerçants, voire aux exportateurs qui agissent souvent dans l'informel ;
- le manque d'aptitudes commerciales et de stratégie entrepreneuriale (qualité de gestion, disponibilité de documents comptables, business plan, etc.) pour la plupart des producteurs, des organisations paysannes et des opérateurs privés ;
- le manque d'infrastructures (irrigation, magasins généraux autorisés, réseau routier et transport, énergie, équipements de transformation) qui pénalise l'intégration et la pénétration des filières sur les marchés ;

- l'insuffisance du développement de la transformation post-récolte, car même les petites unités de transformation en milieu rural sont rares, ce qui limite la valeur ajoutée le long des filières ; les opérateurs exportent le bétail sur pied et les denrées végétales à l'état brut ;
- la difficulté de respecter les normes internationales du fait de l'insuffisante intégration des acquis technologiques dans la production, ce qui ne permet pas d'obtenir les meilleurs prix à l'exportation ;
- le manque d'accompagnement des petits exploitants par les Services techniques étatiques de vulgarisation ; les prestataires privés auxquels peuvent faire appel les petits exploitants sont chers, au demeurant, peu performants et ne couvrent que partiellement le territoire ; cette situation trouve son origine notamment dans l'absence de sources de financement permettant aux meilleures compétences de s'installer à leur compte.

Il semble que relever ces défis est pour l'essentiel une question de disponibilité de ressources financières adaptées, nécessaires à l'évolution des activités rurales.

Au Niger, le financement de l'agriculture a une histoire assez longue, mais malheureusement riche en échecs et en dysfonctionnements. L'historique et la description des différentes formes de financement du secteur rural au Niger font ressortir dès le départ, des insuffisances notoires dues en partie à une approche peu pragmatique, ainsi qu'à l'impréparation et à la faiblesse des ressources humaines. Par ailleurs, les ressources provenant de projets et programmes à volet crédit, qui servent à financer l'agriculture, ne sont pas des ressources durables du fait de la durée limitée de ces projets, ce qui constitue une contrainte réelle pour promouvoir et développer un système financier pérenne. En outre, les projets étant généralement centrés sur les préoccupations de lutte contre la pauvreté, leurs interventions sont orientées vers des opérations de toute petite taille, réduisant toute possibilité de financer les investissements dans les équipements, les intrants et les infrastructures économiques qui sont seules susceptibles d'avoir des impacts réels sur la productivité et sur l'accroissement consécutif des revenus des producteurs. Enfin, l'importance de la demande et sa diversité, ainsi que la nécessité d'une gestion performante et d'une organisation capable d'assurer une couverture nationale en crédit sont des facteurs qui ne peuvent être pris en charge par le système actuel de la finance rurale. Finalement tous les espoirs sont placés dans l'éclosion du secteur de la microfinance. À ce niveau également, les

mêmes problèmes se posent en matière de ressources humaines, et aucune structure de soutien opérationnel n'est mise en place pour permettre aux institutions de microfinance (IMF) de se structurer convenablement, de disposer de ressources extérieures permanentes, et, ainsi, de financer réellement le monde rural y compris en équipements et infrastructures. En pratique, malheureusement, plus de 90 % des emplois et des ressources des IMF sont concentrés en milieu urbain, laissant s'enraciner la pauvreté et l'insécurité alimentaire en milieu rural.

Avec le défi du changement climatique, la dépendance totale de l'agriculture nigérienne vis-à-vis de la pluviométrie renforce la vulnérabilité alimentaire, économique et sociale du pays. Il faut impérativement repenser la stratégie actuelle, en permettant notamment aux paysans d'accéder à des financements permanents et adaptés de manière à diversifier la production agropastorale, accroître la productivité du secteur et étendre la période active des paysans au-delà des 3 mois de pluviométrie, en créant des infrastructures agropastorales et d'irrigation de nature à leur permettre de mener des activités de production végétale et animale sur toute l'année. Cependant, pour mieux repenser la stratégie de financement agricole, il importe d'analyser son historique en termes d'atouts et de faiblesses des mécanismes mis en place des indépendances à ce jour.

2.2.1.5.1. L'Union Nigérienne de Crédit et de Coopératives et la Caisse Nationale de Crédit Agricole

Dans le cadre des actions envisagées pour prendre en charge son développement économique et social, l'État du Niger avait créé par la Loi n°62-37 du 20 septembre 1962, un établissement public dénommé Union Nigérienne de Crédit et de Coopératives (UNCC) pour coordonner les activités du milieu rural et octroyer du crédit aux paysans. Au fil du temps, la gestion de l'UNCC devient laborieuse et l'État décide de lui retirer les activités financières en créant un nouvel établissement public en 1967. Ainsi, par la Loi n°67-32 du 20 septembre 1967, la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA), issue de la scission de l'UNCC, est créée avec pour mission d'effectuer toutes opérations financières intéressant le monde rural et notamment consentir des crédits en vue de financer la production agricole, pastorale, l'artisanat et la pêche.

De par ses statuts, la CNCA reste intimement liée à l'UNCC qui a l'obligation de déposer ses ressources à la CNCA, cette dernière disposant de très peu d'autonomie et de

liberté d'action, puisqu'il lui est imposé de financer l'UNCC pour faciliter ses opérations de commercialisation et d'approvisionnement en intrants et autres produits nécessaires au secteur agricole. Finalement, la CNCA qui ne dispose pas de son propre réseau, finance des dossiers présentés par l'UNCC en faveur de bénéficiaires qu'elle ne connaît pas. Les décisions d'octroi de crédits par la CNCA sont prises par les dirigeants de l'UNCC qui sont également ceux de la CNCA, ce qui conduit à un risque élevé de non remboursement et un faible développement de compétences propres à la CNCA.

A partir de 1980, l'État tente de faire évoluer la CNCA en instrument du crédit agricole à part entière, mais le manque de ressources humaines qualifiées et de réseau d'agences limite ses rapports avec les bénéficiaires finals de ses interventions dans le milieu rural. La nouvelle CNCA demeure par ailleurs confrontée au manque d'autonomie de gestion qui caractérise ses relations avec l'État, à la mauvaise conception du crédit perçu comme une subvention de l'État par sa clientèle et à l'absence de clarification de ses relations avec l'UNCC. Ces insuffisances conduisent la CNCA à mettre ses ressources plutôt à la disposition de l'État et des établissements parapublics, si bien que, lors de l'audit des comptes en 1985, avec un encours de crédits de 13,9 milliards de FCFA, elle enregistre un taux de 72 % de créances douteuses et irrécouvrables (Cabinet du Premier Ministre du Niger, *Etude de faisabilité de la Banque Agricole du Niger*, 2010).

Les activités de la CNCA sont finalement suspendues en 1986 et sa mission d'institution de financement du développement agricole transférée à la Banque de Développement de la République du Niger (BDRN), société d'économie mixte créée en 1961, avec pour vocation de fournir tous les services bancaires institutionnels et d'apporter son soutien à l'investissement et au développement des activités économiques. Toutefois, les mêmes causes produisant les mêmes effets, la CNCA est liquidée en 1989 et la BDRN en 1990. Cependant, ces deux institutions ne sont pas les seules à financer le monde rural. Le volet crédit associé à certains projets et programmes de développement rural joue un rôle important dans ce domaine au cours de la même période.

2.2.1.5.2. Les volets « crédit » des projets de développement

Le positionnement des « Volets crédit » des projets de développement comme instrument de financement du secteur rural, constitue une réponse au vide laissé par la

dissolution de la CNCA. Avec le soutien de l'État, les projets et programmes de développement ont pour but d'assurer, pendant un temps déterminé, des services productifs tels l'octroi de crédit, la vulgarisation et la formation des paysans ainsi que la promotion des structures coopératives. Les volets crédits des projets concentrent en général entre 5 % à 15 % des ressources des projets et programmes de développement soutenus par les bailleurs de fonds. Il est difficile d'évaluer les performances individuelles des volets crédits des différents projets ou d'en étudier les modalités d'octroi, de suivi et de recouvrement du fait de leur dispersion dans le temps et dans l'espace. Les modalités d'intervention des projets à volet crédit varient en fonction de leurs objectifs et surtout en fonction des activités économiques exercées dans les régions concernées. Le crédit n'est qu'un moyen pour contribuer à atteindre leur objectif final, qui n'est souvent pas la mise en place d'un mécanisme pérenne de financement agricole.

2.2.1.5.3. Le financement des Organisations Non Gouvernementales

Les réponses ponctuelles et mal coordonnées au déficit de financement agricole sont l'œuvre de plusieurs intervenants nationaux et internationaux. Les organismes humanitaires internationaux sont une autre source de financement du monde rural. Ces derniers apportent de nombreux concours aux paysans à travers des microréalisations, notamment en matière de semences et de matériel agricole. Ces concours sont en général octroyés sous forme d'aides autogérées au niveau des coopératives qui les distribuent sous forme de crédit aux membres.

2.2.1.5.4. Des difficultés des Coopératives à l'émergence des Organisations Paysannes

La suspension des activités, puis la dissolution de la CNCA, poussent, non sans difficultés, l'UNCC à reprendre le financement des coopératives associées, malgré l'interdiction qui en est faite par la réglementation. Il en résulte des conflits administratifs qui aboutissent à la suspension, puis à l'interdiction de toute intervention de la part de l'UNCC.

Afin de trouver une solution à cette situation conflictuelle, l'Ordonnance n°96-67 du 9 novembre 1996 prévoit un nouveau régime de coopératives rurales dans lequel il n'est plus fait référence à l'obligation de s'associer à l'UNCC, les coopératives rurales étant libres de se constituer en unions, fédérations, confédérations ; dans leurs activités, elles sont soumises à la

tutelle du Ministère chargé de l'agriculture et de l'élevage. Elles doivent assurer leur autonomie financière. Les autres coopératives, ne pouvant facilement assurer cette autonomie financière, se sont vite constituées en Organisations Paysannes (OP) afin de faire valoir leurs droits et obtenir des facilités d'approvisionnement en intrants et semences. L'absence des Chambres d'Agriculture (qui ne sont créées qu'en 2012) ne facilitent pas les actions des OP. C'est dire que le milieu rural manque de ressources financières émanant de structures et institutions capables de lui apporter un soutien pérenne, professionnel et à moindre coût, en dehors des timides interventions des SFD et des Projets. Cette situation laisse le champ libre aux circuits informels qui nuisent au développement du secteur agropastoral

2.2.1.5.5. Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)

Au départ, les systèmes financiers décentralisés (SFD) ou institutions de micro finance sont institués par la Loi n°93-15 du 2 mars 1993, fixant les principes d'orientation du Code rural, et sont réglementés par l'Ordonnance n°96-24 du 30 mai 1996, communément appelée « Loi PARMEC », et son Décret d'application n°96-416 du 9 novembre 1996.

Entre l'arrêt des activités de la CNCA et la promulgation de la Loi PARMEC, plusieurs projets à vocation unique de financement du monde rural tels que le PMC (Projet de Promotion des Mutuelles de Crédit) devenu PMR (Projet de Promotion des Mutuelles Rurales) et le PCRD (Projet de Crédit Rural Décentralisé) devenu par la suite Crédit Rural du Niger voient le jour. Ces projets, de durée plus ou moins courte, opèrent dans des zones circonscrites et ont des résultats très contrastés, puisque la suite des activités est insuffisamment suivie, dans un environnement d'incertitudes. Les pratiques de ces projets impactent négativement la perception des paysans devenus méfiants vis-à-vis des interventions en leur faveur, surtout lorsque l'épargne est exigée en contrepartie de la distribution des prêts, une situation qui pollue l'environnement des IMF constituées dans le cadre règlementaire. La même période voit l'apparition des Caisses d'épargne, des Coopératives d'épargne et autres structures assimilées constituées la plupart du temps pour le bon usage des promoteurs et qui ont souvent eu une vie éphémère. Elles ont exercé leurs activités en dehors de tout contrôle réglementaire et souvent sans agrément des autorités compétentes. Les retombées négatives de ces pratiques sur le monde paysan n'ont fait

qu'accentuer la défiance envers toute implantation de nouvelles structures, ce qui, par la suite, a nui aux nouvelles IMF constituées conformément aux dispositions réglementaires.

L'apparition et le développement des SFD n'assurent pas le financement agricole et celui du monde rural en général. La plupart des SFD financent principalement des activités de petit commerce (vente de céréales, vente d'animaux sur pied, petite restauration, etc.), l'embouche, le warrantage, les PME et les activités urbaines et périurbaines, ainsi que les fonctionnaires et autres salariés. Contrairement à l'idée répandue, les activités agro-sylvo-pastorales ne captent à peine que le tiers des crédits distribués par les SFD, ce qui est faible compte tenu des besoins, même s'il s'agit tout de même d'une performance par rapport à ce que font les banques. Ainsi, les résultats obtenus en matière de financement de l'agriculture par les SFD sont à ce jour demeurés modestes et les réponses apportées au problème de l'accès des paysans au crédit par ce canal sont restées ponctuelles. Plusieurs raisons expliquent ce phénomène. En effet, c'est une évidence que le secteur de la microfinance au Niger demeure encore fragile et peu développé. Les principales difficultés et insuffisances du secteur se résument ainsi qu'il suit :

- une insuffisance de ressources financières et de fonds propres ;
- une absence et/ou insuffisance de ressources humaines qualifiées ;
- un manque d'outils spécifiques de gestion et de pilotage performants ;
- une absence ou insuffisance de systèmes de contrôle interne performants ;
- une forte propension à s'orienter vers les centres urbains et les salariés, au détriment du secteur agropastoral et du milieu rural ;
- une absence ou insuffisance de concertation entre les IMF d'une part et entre la « profession » et les autres opérateurs actifs sur le secteur d'autre part ;
- des audits annuels encore limités à quelques IMF seulement ; et, même dans ces cas, la certification des comptes se fait généralement avec réserve ;
- des crises de croissance récurrentes, la faillite touchant toujours la plus grande institution du moment du fait de la conjugaison des insuffisances évoquées ci-dessus.

2.2.1.5.6. Les circuits informels de crédit agricole

Face aux échecs des différents modes de financement du secteur agropastoral présentés ci-dessus, des circuits informels de financement se sont renforcés. La forme la plus

fréquente de crédit informel est celle pratiquée par les usuriers, détenteurs de ressources importantes. Il s'agit d'une vraie plaie pour le secteur rural, surtout pour les producteurs d'oignon (région de Tahoua) et les maraîchers (régions d'Agadez et de Diffa), impuissants malgré l'appui qu'ils reçoivent des organisations paysannes, en tant que maillon de chaines de valeurs faiblement développées. Les pratiques des usuriers sont diverses et variées. Ils peuvent intervenir déjà au moment de l'emblavage du champ ou de toute phase antérieure à la récolte, dès que le paysan exprime un besoin de fonds. Selon les résultats de notre enquête réalisée en 2017 sur l'inclusion financière, croissance économique et problématique de réduction de la pauvreté au Niger, le prix à payer varie de 60 % à 200 % de la valeur du prêt et annihile toute ambition des paysans à tirer meilleur avantage de leur activité.

La tontine est une autre forme de financement informelle qui fonctionne le plus souvent parmi les paysans les plus pauvres. Il y a également l'autofinancement réalisé dans la famille élargie où certains membres apportent un appui financier, souvent insuffisant, au cultivateur chargé de coordonner l'exploitation du champ familial. Cette approche permet juste de subvenir aux besoins de la famille, mais pas de dégager de revenus significatifs permettant d'améliorer la productivité par les petits investissements indispensables. Dans le domaine de l'élevage, on note une forme de crédit informel qui consiste à prêter quelques animaux et, après la mise bas, à restituer les animaux avec une partie de leur descendance, le reste constituant le capital de départ d'un nouvel éleveur.

Au total, les circuits informels de financement agricole sont rudimentaires, incertains et de faible portée, pour impulser un développement cohérent, soutenu et auto-entretenu du secteur agricole, gage de la sécurité alimentaire des populations et de la réduction de la pauvreté.

2.2.1.5.7. La Banque Agricole du Niger

La recherche de solutions durables à la question de l'insécurité alimentaire chronique et à la pauvreté constitue toujours une préoccupation majeure au Niger. Dans ce cadre, le pays expérimente avec l'appui des partenaires au développement, diverses stratégies dans le but d'améliorer la productivité agricole, réduire la dépendance vis-à-vis des eaux de pluie, et de moderniser l'agriculture afin de rompre définitivement avec le spectre des sécheresses cycliques en particulier. Il faut pour cela assurer un accès sécurisé et adéquat aux services

financiers pour les producteurs et entreprises agricoles. Or, les échecs successifs des dispositifs de financement mis en place depuis les indépendances, notamment la disparition de la CNCA et de la Banque de Développement de la République du Niger conduisent à une baisse drastique des crédits agricoles, le système bancaire classique nigérien ne consacrant jusque-là que moins de 1 % de son portefeuille à l'agriculture. Cet état de fait laisse les agriculteurs, et tout particulièrement les petits exploitants, dépendants de leurs modestes économies et de sources informelles de crédit. C'est pour apporter une réponse durable à cette situation que l'État du Niger a créé le 20 juillet 2010, la Banque Agricole du Niger (Bagri), une société anonyme de droit privé, dotée d'un capital de 10 milliards de FCFA, entièrement détenu par l'État. Agréée en qualité de « banque universelle à vocation agricole » par la Commission Bancaire en sa session du 4 janvier 2011, la Bagri ouvre ses guichets au public le 18 février 2011. Sa mission est d'instituer un système de financement le plus étendu possible ayant à la fois des objectifs financiers et de rentabilité, mais aussi des objectifs sociaux et de développement notamment le financement du secteur agricole, la lutte contre l'insécurité alimentaire et l'industrialisation endogène du Niger basée sur l'agro-industrie.

Cependant, malgré l'existence d'une banque agricole, le financement agropastoral n'est pas bien assuré, du fait de l'insuffisance ou de l'absence de mécanismes d'accompagnement adéquats. En effet, du fait de la forte exposition du secteur agropastoral aux aléas climatiques, les mécanismes d'atténuation de risques sont indispensables pour assurer un financement sécurisé et pérenne de l'agriculture au Niger. Or en dépit du poids de l'agriculture dans le PIB et son statut de premier levier de croissance, le Fonds de garantie agricole, le Fonds de prévoyance et d'atténuation des calamités agropastorales et le Fonds de bonification des intérêts sur les crédits accordés aux producteurs agro-sylvo-pastoraux, mis en place respectivement par ordonnance n°2010-47, n° 2010-48 et n° 2010-49 du 19 août 2010 comme instruments d'accompagnement de la création de la Bagri, ne sont toujours pas abondés. Initialement, le Fonds de garantie des crédits pour les productions végétales et animales couvre les interventions de la Bagri sur les cultures sous pluie à hauteur de 75 %, les cultures irriguées à hauteur de 50 % et les filières de productions animales à hauteur de 50 %. Quant au Fonds de prévoyance et d'atténuation des calamités agro-sylvo-pastorales, il vise à aider les producteurs à faire face aux prêts contractés auprès de la Bagri dans le cadre de leurs activités agro-sylvo-pastorales et à continuer à développer leurs exploitations même en cas de

catastrophes climatiques (sécheresse, inondations, etc.). Le Fonds de bonification des intérêts sur les crédits accordés aux producteurs agro-sylvo-pastoraux a pour objet d'alléger les charges d'intérêts sur les crédits qui leur sont consentis, tout en assurant la rentabilité et la viabilité de la Bagri et des institutions qui s'engagent dans le financement de la production agro-sylvo-pastorale. Ainsi, les prêts consentis dans ce cadre bénéficient d'un dégrèvement de cinq points de pourcentage sur les taux d'intérêt et la somme correspondante est reversée à la banque.

La réticence de l'État à abonder ces trois fonds d'accompagnement du financement agricole freine l'activité de la Bagri sur le segment agricole dans un contexte de risque climatique excessif dans un pays sahélien. Ainsi en 2016, la part du secteur agropastoral dans le portefeuille crédit de la Bagri n'est que de 12,75 %, loin des attentes. L'accès des producteurs au circuit financier est donc insuffisant, ce qui freine la production et la promotion des produits et sous-produits de l'agriculture et de l'élevage. Ce problème limite le développement, la transformation, l'apparition des innovations et la modernisation du secteur agropastoral pour servir de point de départ d'une industrialisation endogène basée sur l'agroalimentaire.

Finalement, en dépit de l'existence d'une banque agricole, la place du secteur agricole dans les crédits octroyés au niveau national reste marginale. Les activités des banques demeurent concentrées sur les secteurs à fortes potentialités économiques et monétaires, à savoir le développement minier, les transports, le commerce et la téléphonie mobile. Les autres secteurs se trouvent marginalisés. Pour le secteur rural, le volume de crédit en 2014 représente seulement 5,5 milliards de FCFA, sur un total de 586,5 milliards de FCFA de prêts accordés par les banques, soit 0,94 % ; en 2015, il est de 2,7 milliards de FCFA sur un total de 669,1 milliards de FCFA, soit 0,34 %. À l'inverse, parmi les SFD, environ 17 % de leurs encours sont affectés à l'agriculture.

La demande reste donc importante en matière de financement agricole au Niger. L'ampleur des besoins en financement des acteurs ruraux ne fait pas de doute, au regard de la proportion importante de la population qui vit des activités agricoles et le rôle qu'occupe le secteur rural dans l'économie nigérienne. Le financement du secteur agropastoral bénéficie d'un certain nombre d'atouts, parmi lesquels l'existence des marges de progression pour

améliorer la productivité, notamment dans le domaine de la petite irrigation. À cela s'ajoute l'existence d'organisations professionnelles agricoles qui sont de mieux en mieux structurées, et qui disposent de socles financiers de plus en plus importants. L'on note également l'émergence d'organisations interprofessionnelles au niveau de certaines filières, orientées vers l'accroissement des exportations des produits et l'établissement des partenariats économiques entre les acteurs de ces filières. En outre, l'émergence des pôles de développement agricoles, grâce aux interventions structurées de l'État avec l'appui de certains projets est également un atout majeur ; tout comme une population rurale jeune, animée par un esprit entrepreneurial et soutenue par une amélioration du climat des affaires.

Les besoins financiers des producteurs agricoles se situent à deux niveaux à savoir :

- les besoins d'investissement, notamment pour l'acquisition d'équipements productifs afin d'accroître la capacité de production, dont des petits équipements qui peuvent être financés sur une campagne, des équipements plus conséquents dont la rentabilité nécessite un financement sur une plus longue période ;
- les besoins en fonds de roulement, pour l'achat des intrants (semences, traitements phytosanitaires, engrais, etc.) avec une durée qui n'excède pas 8 mois, et le stockage éventuel de la production, afin de bénéficier des conditions plus favorables en termes de prix pour écouler la production.

2.2.1.5.8. Le Fonds d'investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN)

Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN) est un mécanisme de financement prévu dans le cadre de l'Initiative 3N, cette dernière étant un ensemble cohérent de mesures normatives et d'actions d'investissements à réaliser à court, moyen et long termes, pour relever les défis actuels et futurs de sécurité alimentaire et nutritionnelle, afin d'amorcer une véritable modernisation des systèmes de production et faire jouer au secteur agricole son rôle de moteur de la croissance économique.

Le FISAN est mis en place selon un processus participatif étalé sur plusieurs années et qui est soutenu par plusieurs coopérations bilatérales et multilatérales. Les textes juridiques créant le FISAN sont adoptés par le Conseil des ministres du 2 août 2017. Il s'agit du Décret n°2017-663/PRN du 2 août 2017 portant création d'un Établissement Public de financement

dénommé « *Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle* », et du Décret n°2017-668/PRN du 2 août 2017 portant approbation des statuts du FISAN.

Le FISAN vise à améliorer l'offre de services financiers aux producteurs et aux autres acteurs des chaines de valeur (fournisseurs, transformateurs, exportateurs, etc.) avec comme finalités de soutenir la transformation des systèmes de productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques au niveau des exploitations familiales et des entreprises agricoles. Il ambitionne par ailleurs de favoriser la modernisation des systèmes de transformation et de commercialisation des produits agricoles et agroalimentaires au niveau des coopératives et PME/PMI. Le soutien des investissements structurants des Collectivités territoriales et des communautés rurales (travaux d'aménagement et d'infrastructures à des fins agricoles, pastorales, sylvicoles ou halieutiques) est également une attribution du FISAN. Parallèlement à l'amélioration de l'offre des services financiers, le FISAN se propose de mettre plus de cohérence dans les pratiques de financement afin de promouvoir une meilleure coordination de la mobilisation des fonds en appui aux investissements dans le domaine de la production agro-sylvo-pastorale et halieutique. Le Fonds envisage de promouvoir une meilleure canalisation des fonds mobilisés selon des dispositifs pérennes mis en place sous l'égide de l'État, tout en veillant à une utilisation des fonds mobilisés selon des principes et pratiques, voire des règles communes.

Afin de renforcer l'efficacité de son intervention, le FISAN s'appuie sur des dispositifs de financements existants pour atteindre les bénéficiaires. Selon la nature du financement, trois facilités sont identifiées.

- **Facilité 1 : « Soutien au financement agricole » :** Ce premier dispositif vise à appuyer les investissements privés à travers le crédit et autres formes de financement (garantie, investissement, etc.). Cette facilité valorise le dispositif de financement du secteur bancaire privé, dont les banques commerciales et les systèmes financiers décentralisés engagés dans le financement agricole, les organismes de garantie et les sociétés d'investissement. Les appuis de la Facilité 1 concernent exclusivement des activités rentables, qui sont orientées vers le marché et créatrices d'emplois et de valeur ajoutée, dont les revenus monétaires tirés permettent de rembourser les crédits obtenus. Elle concerne notamment les crédits d'investissement à moyen terme, destinés à l'acquisition des équipements productifs, en

stimulant le financement de ces activités par le secteur financier et en créant des relations d'affaires durables. Les appuis financiers de la facilité sont à la fois de nature partielle et dégressive.

- **Facilité 2 : « Financement des investissements structurants agricoles » :** Cette deuxième modalité valorise les mécanismes de financement des collectivités territoriales mis en place par l'Agence Nationale de Financement des Collectivités Territoriales (ANFICT). Les appuis de la Facilité 2 concernent exclusivement les infrastructures et investissements à caractère public, c'est-à-dire à but non lucratif, non marchand et poursuivant des objectifs d'intérêt général. Cette facilité s'adresse exclusivement aux projets d'investissements portés par les collectivités territoriales. Ces investissements facilitent la production, le stockage, le conditionnement, la transformation et la commercialisation des produits, ou renforcent la sécurité alimentaire et nutritionnelle des populations.
- **Facilité 3 : « Financement du Conseil agricole, de la Recherche agronomique appliquée et du renforcement de capacités » :** La troisième facilité permet de financer des programmes de conseil agricole et de la recherche agronomique appliquée de divers acteurs et de renforcer le savoir-faire en la matière. Elle valorise dans son fonctionnement les organes qui sont mis en place dans le cadre du Système National de Conseil Agricole (SNCA). Les appuis de la Facilité 3 concernent le financement de services non matériels, notamment la diffusion des connaissances par l'information, la démonstration et la formation, le conseil Agricole dans toute sa diversité, la conduite d'expérimentations et de démonstrations, la recherche agronomique appliquée ou recherche développement, la conduite d'études et d'expertises spécifiques, la structuration de la profession agricole et le renforcement des capacités des Organisations Paysannes dans la fourniture des services aux producteurs.

Les bénéficiaires finaux des financements du FISAN, toutes facilités confondues et à travers les dispositifs désignés, sont les producteurs agricoles individuels, les organisations des producteurs (groupements, coopératives, associations), les femmes organisées en groupements, les entreprises rurales et les jeunes entrepreneurs ruraux. En revanche, le FISAN ne s'intéresse pas aux subventions aux populations les plus vulnérables.

2.2.2. Le capital humain

Le capital humain joue un rôle fondamental dans les théories de la croissance. Il suffit pour s'en convaincre de remarquer que la place prépondérante de l'innovation dans les modèles néoclassiques et dans les modèles de croissance endogène s'exerce par le biais du capital humain notamment. Plus directement, une pénurie de capital humain peut constituer une pesanteur pour la croissance si les investisseurs privés ne peuvent pas disposer de la main d'œuvre qualifiée dont ils ont besoin pour gérer et exploiter efficacement leurs entreprises à un coût compétitif. Le déficit de main d'œuvre qualifiée s'impose comme contrainte significative lorsque certaines firmes ne trouvent pas les compétences dont elles ont besoin et qu'elles n'arrivent à l'obtenir qu'à un prix prohibitif. Certes, au regard de la modicité de ses moyens et du rythme de sa croissance démographique, le Niger fait face à de sérieux défis dans les domaines de la santé et de l'éducation, mais ces défis ne remplissent pas encore les conditions théoriques pour être érigés en contraintes significatives.

2.2.2.1. Éducation

Pour analyser l'impact de l'éducation sur le capital humain et ensuite sur la croissance économique selon l'approche HRV, on commence par présenter un état des lieux du secteur, puis un questionnement sur le caractère contraignant de l'éducation pour la croissance et, compte tenu de l'actualité sur la qualité de l'éducation au Niger, une évaluation des enseignants contractuels est présentée à titre illustratif avant de conclure.

2.2.2.1.1. État de lieux et tendances

Les taux de scolarisation restent extrêmement faibles au Niger. Le taux brut de scolarisation au primaire, qui se situe à 41 % en 2003, monte à 76 % en 2016. Mais ce ratio surestime la part des enfants d'âge scolaire à l'école, car il inclut les enfants plus âgés qui ont commencé l'école tardivement. Dans le domaine de la qualité, le rapport 2014 de l'évaluation des acquis scolaires du programme d'analyse des systèmes éducatifs de la Conférence des Ministres de l'éducation nationale (PASEC) indique que 93,6 % des élèves du primaire au Niger en fin de cycle n'ont pas atteint le niveau suffisant de maîtrise des compétences en lecture. La probabilité de terminer l'école primaire est restée stable entre 65 % et 70 % sur la période allant de 2001 à 2016. Les faibles performances du cycle primaire se répercutent sur

l'enseignement secondaire et supérieur qui sont très faiblement développés, avec un taux brut de scolarisation secondaire de 15 % en 2016, très loin de la moyenne de 35 % des pays de l'UEMOA. La création de sept universités supplémentaires entre 2011 et 2017 (contre une seule jusqu'en 2011) favorise le développement de l'enseignement supérieur.

La qualité du système éducatif nigérien constitue une préoccupation majeure pour le gouvernement, les parents d'élèves, la société civile et les partenaires au développement. Même avec l'expansion de la scolarisation au cours de la dernière décennie, plus de 70 % de la population n'ont pas les compétences de base en alphabétisation. Le faible niveau d'éducation au Niger se traduit par une main-d'œuvre peu qualifiée. Plus de 50 % de la main-d'œuvre ne possède même pas le niveau d'enseignement primaire, et cela n'a pas changé de manière significative ces dix dernières années. La proportion de travailleurs âgés de plus de 15 ans ayant fait des études postsecondaires est demeurée extrêmement faible de l'ordre de 0,4 %. Ces données montrent que le stock de capital humain, en termes de compétences des travailleurs, reste extrêmement faible au Niger.

2.2.2.1.2. Éducation et croissance

L'analyse transversale conduit à un résultat général qui semble indiquer que plus le pays est riche, plus son système éducatif est performant (MCC-Niger, 2013). Toutefois, le lien de causalité entre l'éducation et la prospérité économique est plus difficile à identifier. La qualité de la main-d'œuvre demeure faible au Niger, en dépit des signes encourageants enregistrés ces dernières années. Cependant, conformément aux principes de l'analyse HRV, pour que la qualité de la main-d'œuvre (ou le capital humain plus généralement) soit considérée comme une contrainte significative pour la croissance au Niger, il faut arriver à démontrer que cette faible offre de main-d'œuvre qualifiée s'accompagne d'une forte demande non satisfaite de la part des entreprises. En effet, s'il est vrai que de faibles niveaux d'éducation peuvent s'ériger en contrainte significative à la croissance, il se peut aussi que l'offre d'éducation soit faible parce que la demande (et donc les rendements) de l'éducation est faible. Si une main-d'œuvre bien formée n'est pas exigée par les entreprises nigériennes, un faible niveau de réussite scolaire devient une conséquence naturelle résultant d'autres contraintes, plutôt qu'une contrainte en soi. Dans un tel cas, l'augmentation de l'offre de travailleurs qualifiés ne conduit pas nécessairement à une croissance économique plus forte.

La vérification du caractère contraignant du capital humain peut également se faire en analysant les réactions de la rémunération relative selon le niveau d'étude. Si l'éducation constitue une contrainte significative pour la croissance, le rendement de l'éducation sera élevé et le chômage faible pour les travailleurs qualifiés, puisque leurs compétences sont très demandées. En utilisant les enquêtes de 2012 de la Banque mondiale sur la mesure des niveaux de vie (LSMS), on analyse l'emploi par niveau de scolarité et le rendement de l'éducation par le biais des estimations ci-dessous. Le tableau n°2.2 indique l'augmentation attendue des salaires due à un changement de variable. Pour l'enseignement primaire, on constate que pour chaque année de scolarité primaire, le salaire moyen augmente de 3,5 %. Les rendements de l'éducation sont les plus spectaculaires pour le premier cycle de l'enseignement secondaire et l'enseignement supérieur, avec respectivement 13,5 % et 19,3 %. Ces résultats mettent en évidence une demande plus forte pour les compétences spécialisées, plutôt que celle des agents limités à l'éducation générale et à l'alphabétisation.

Table n°2.2 : Rendement de l'éducation au Niger en 2012

	Coefficient	**P-Value**
Cycle primaire	3,50 %	0.000
Secondaire 1er cycle	13,50 %	0.000
Secondaire 2nd cycle	3,20 %	0.509
Enseignement supérieur	19,30 %	0.000

***Source**: World Bank Living Standards Measurement Study (LSMS) Surveys, 2012*

Enfin, une autre méthode pour appréhender le caractère contraignant du capital humain peut consister à évaluer le volume et les profils de la main-d'œuvre qualifiée importée. Il s'agit de déterminer si les employeurs tentent de surmonter le manque de main-d'œuvre qualifiée en important des travailleurs étrangers au Niger. Le tableau n°2.3 qui suit présente les travailleurs qualifiés nationaux et étrangers dans le secteur privé formel au Niger par catégorie de compétences. Le nombre total de travailleurs qualifiés du secteur formel est faible et les données indiquent également un taux élevé d'étrangers employés comme ingénieurs et cadres.

Tableau n°2.3 : Répartition des employés (*nationaux et expatriés)* du secteur privé moderne en 2012

	Total	Dont expatriés	% des expatriés
Ouvriers spécialisés[1]	7 498	196	2,6 %
Ouvriers qualifiés	10 981	208	1,9 %
Agents de bureau	25 737	122	0,5 %
Cadres	12 957	961	7,4 %
Ingénieurs et cadres supérieurs	4 594	1 547	33,7 %
Total	**61 767**	**3 034**	**4,9 %**

***Source** : Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE)*

Si l'éducation agissait comme une contrainte significative pour la croissance au Niger, les entreprises allaient surmonter cette contrainte en s'appuyant sur des travailleurs étrangers qualifiés. Comme le montre le tableau ci-dessus, seulement 4,9 % de la main-d'œuvre qualifiée est composée d'expatriés, malgré les obstacles relativement peu nombreux à la mobilité de la main-d'œuvre au Niger. Ceci suggère que les entreprises ne sont pas significativement limitées par la compétence de la main-d'œuvre au Niger actuellement. Il est important de souligner que les Ingénieurs et cadres supérieurs expatriés sont relativement nombreux. Cette situation est due au fait que dans les secteurs minier et pétrolier, où toutes les compagnies présentes sont étrangères, l'insuffisance des compétences locales dans ces secteurs de technologie de pointe conduit les sociétés à avoir recours à la main d'œuvre expatriée, composée majoritairement d'ingénieurs chinois opérant dans les sociétés chinoises. Cependant, la situation ambiante de la déliquescence du système éducatif nigérien qui préoccupe pratiquement toutes les composantes de la société, ne semble pas garantir à l'avenir que le capital humain ne devienne pas une contrainte significative pour la croissance.

2.2.2.1.3. La dégradation avancée du système éducatif primaire

D'une manière générale, l'enseignement est assuré au Niger par un corps d'enseignants composé à plus de 80 % par des agents contractuels. La déliquescence visible du système éducatif, particulièrement au niveau du cycle primaire, conduit les autorités à une réelle prise en main du système afin d'y mettre de l'ordre et d'en améliorer la qualité. Un état des lieux concernant l'évaluation du personnel enseignant est présenté en février 2018 à Maradi lors de la rencontre annuelle des responsables centraux et déconcentrés du Ministère

[1] Les termes ouvriers spécialisés et ouvriers qualifiés ont un sens spécifique au Niger. Ils se réfèrent aux compétences en matière de travail manuel et sont définis dans la Convention Collective de 1992. Les ouvriers spécialisés sont ceux qui ont une compétence qui nécessite uniquement une formation technique élémentaire et les ouvriers qualifiés sont ceux qui ont une connaissance complète de leur profession du fait d'une formation technique et théorique approfondies.

en charge de l'enseignement primaire, et dont les résultats détaillés sont exposés ci-dessous.

2.2.2.1.3.1. Contexte de l'évaluation nationale des enseignants contractuels

A la veille de l'évaluation des enseignants contractuels, la situation est caractérisée par un taux brut de scolarisation qui connait une évolution significative, passant de 41 % à 76 % entre 2003 et 2016, mais accompagnée d'une qualité en constante détérioration. En effet, le rapport de l'évaluation nationale des acquis scolaires en 2011 montre que le nombre d'élèves en situation d'échec scolaire s'accroit au CP, au CE2 et au CM2 en français comme en mathématiques. En français, les élèves en difficulté d'apprentissage sont estimés à 51,4 % au CP, 67,1 % au CE2 et 72,7 % au CM2. Environ 93,6 % des élèves du primaire en fin de cycle au Niger n'ont pas atteint le niveau suffisant de maîtrise des compétences en lecture.

Ces contreperformances alimentent les débats sur la qualité de l'Éducation au Niger. Face à ces résultats insatisfaisants, il s'est avéré nécessaire d'instaurer une éducation de qualité conformément à la feuille de route pour un enseignement primaire de qualité au Niger à l'horizon 2021. La stratégie consiste à renforcer les compétences professionnelles des enseignants en cours d'emploi et ceux qui ont un faible niveau de qualification.

2.2.2.1.3.2. Évaluation des enseignants contractuels

Avant le démarrage de l'authentification des enseignants contractuels (une opération conduite par l'État qui consiste à vérifier leur existence réelle avant d'être évalués) le cycle primaire en compte 64 540. À l'annonce de l'opération d'authentification, 915 enseignants abandonnent leur poste. Une fois l'opération lancée officiellement, 466 enseignants renoncent à déposer leurs dossiers, laissant à l'arrivée 61 747 enseignants contractuels autorisés à passer le test, soit 95,6 % des enseignants au départ. En outre 2793 enseignants abandonnent d'eux-mêmes, parce que conscients de leur faible niveau. Au total, sur 64 540 enseignants contractuels, seuls 56 444 passent le test, soit 87 % de la population initiale, ce qui constitue une déperdition de 13 % à la veille du test.

Après l'évaluation, les enseignants contractuels sont répartis en quatre groupes en fonction de leurs performances au test. Le groupe n°1 (G1) est composé des candidats qui ont au moins la moyenne (note ≥ 10/20), le groupe n°2 (G2) comprend des enseignants dont la

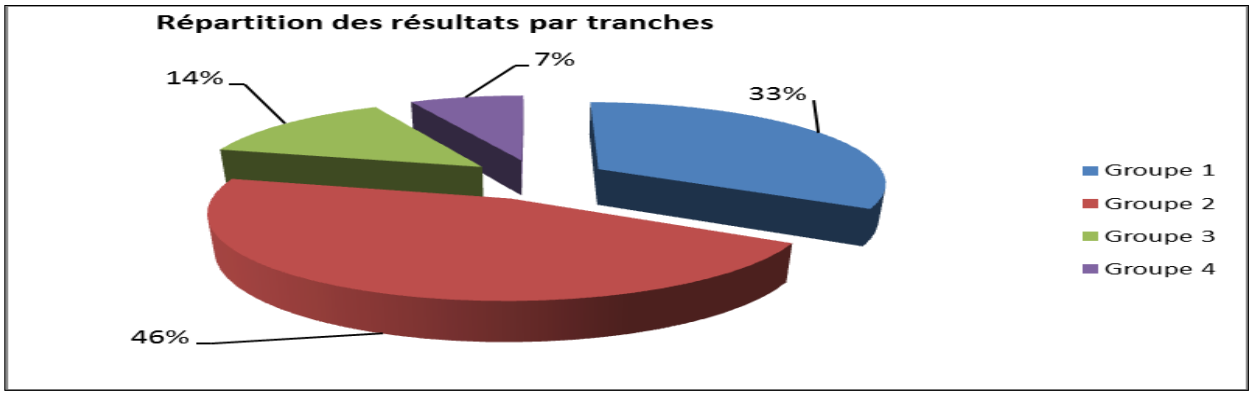
note varie de 5,01/20 à 9,99/20, le groupe n°3 (G3) renferme les enseignants ayant obtenu une note comprise entre 3,01/20 et 5,00/20, et le groupe n°4 (G4) contient les enseignants d'un niveau déplorable (au nombre de 90 dont 53 dans la région de Zinder et 18 dans la région de Diffa) avec une note comprise entre 0/20 et 3/20. À ces quatre groupes, s'ajoutent des enseignants non classés, parce qu'ayant obtenu une note égale à 0/20. Après la première évaluation, le groupe n°1, comprenant les enseignants contractuels ayant atteint une note minimale de 10/20 au test, compte 34 % des enseignants évalués. Le groupe n°2, de loin le plus fourni, renferme 46 % des enseignants contractuels avec chacun une note comprise 5,01/20 et 9,99/20. Le groupe n°3 compte 13 % du total des enseignants contractuels et le groupe n°4 totalise 7 % des candidats. Les candidats du groupe n°4 et ceux ayant obtenu 0/20 au test sont systématiquement exclus du corps des enseignants contractuels et un rattrapage est organisé pour les 5303 candidats absents, puis une seconde évaluation organisée pour les candidats du troisième groupe. Les résultats après la session de rattrapage se présentent ainsi qu'il suit :

Tableau n°2.4 : Répartition des enseignants contractuels selon le résultat au test d'évaluation

Tranches	Région								Total
	Agadez	Diffa	Dosso	Maradi	Niamey	Tahoua	Tillabéry	Zinder	
G1 : Note ≥ 10/20	1 329	482	2 851	3 714	1 557	3 012	4 497	2 662	20 104
G2 : de 5,01 à 9,99/20	1 284	1 142	3 865	5 044	2 488	4 715	4 654	4 757	27 949
G3 : de 3,01 à 5,00/20	263	647	1 189	1 217	635	1 538	1 389	1 445	8 323
G4 : de 0 à 3,00/20	83	720	577	428	281	822	870	822	4 603
Total	2 959	2 991	8 482	10 403	4 961	10 087	11 410	9 686	60 979
Note = 0/20	0	18	2	5	0	0	12	53	90

Source *: Ministère de l'Enseignement Primaire*

Graphique n°2.7 : Répartition des enseignants contractuels selon les résultats aux tests d'évaluation



Source *: Ministère de l'Enseignement Primaire*

Ainsi, à l'issue des différents tests, 6073 enseignants (soit 10 % du total) sont renvoyés du système et d'autres orientés vers des programmes de mise à niveau et de renforcement de capacités.

2.2.2.1.3.3. Constats

L'évaluation des enseignants contractuels fait ressortir une nette disparité entre les régions en termes des résultats obtenus. L'on note également la nécessité d'un assainissement au niveau du personnel de terrain car la déliquescence du système éducatif a aussi pour source l'infiltration en son sein de personnes détentrices de faux diplômes (par fraude, corruption et népotisme). Cette évaluation confirme les résultats de différentes études nationales et internationales quant au faible niveau académique des EC, ce qui recommande fortement d'observer une plus grande rigueur sur le profil d'entrée. En outre, il est apparu nécessaire d'identifier les besoins réels de formation continue des enseignants contractuels car les différents renforcements des capacités dont bénéficient jusqu'ici les enseignants donnent peu de résultats du fait de leur faible niveau. Enfin, la plus-value de la formation initiale est faible puisque sur les 4603 enseignants contractuels qui se sont retrouvés dans le 4ème groupe, et dont les contrats sont résiliés pour insuffisance professionnelle, on dénombre 46 % qui sont titulaires du diplôme d'enseignement obtenu dans les Écoles Normales.

Au total, la situation du système éducatif nigérien est réellement préoccupante particulièrement en ce qui concerne la qualité. Toutefois, cette faiblesse du niveau absolu du capital humain ne constitue pas actuellement une contrainte significative pour la croissance.

2.2.2.2. La santé

Le concept de capital humain englobe deux dimensions. D'abord la compétence des travailleurs que leur procurent l'éducation, la formation et l'expérience, et ensuite la capacité physique des travailleurs à accomplir leurs tâches que leur garantit un bon état de santé, lui-même dépendant de la qualité du système de santé.

La forte prévalence de maladies de tous genres pèse lourdement sur les finances publiques et l'épargne privée des pays en développement, les coûts de soins de santé exerçant par là un effet d'éviction sur les investissements productifs et donc sur la croissance, avec un risque de pénurie de main-d'œuvre même dans les pays où le taux de chômage est élevé.

Cependant, l'impact précis de la santé sur la croissance économique est incertain, certains économistes notant que les effets directs des maladies (tuberculose, paludisme) ne représentent généralement que 1 à 2 % du revenu disponible dans les pays en développement, alors que d'autres économistes, comme Sachs et Malaney, estiment la perte de PIB à 10 % en tenant compte des effets secondaires (MCC-Niger, 2013).

Dans les faits, pour que la santé soit réellement une contrainte pour la croissance, il faut arriver à prouver que l'impact de la santé par le biais de jours de travail manqués et la réorientation du budget des ménages vers les dépenses de santé constituent un obstacle important à l'accumulation du capital. En général, pour affecter toute l'économie et constituer un obstacle important à la croissance, un problème de santé doit atteindre des niveaux épidémiques. Selon les estimations de MCC-Niger en 2013, le Niger souffre de malnutrition et de maladies paludéennes et diarrhéiques importantes, mais les coûts économiques de la qualité de la santé y demeurent relativement faibles comparativement aux pays de niveaux de développement similaires. S'il reste évident que la malnutrition et la prévalence des maladies sont susceptibles d'affecter la croissance économique en raison de la réduction de l'espérance de vie, de la diminution de la force et de la productivité des travailleurs malades, les données disponibles ne permettent pas de conclure que les problèmes de santé constituent une contrainte significative pour la croissance économique au Niger, selon les principes d'éligibilité de la méthode de diagnostic HRV.

2.2.2.2.1. <u>État des lieux et tendances</u>

Le taux de malnutrition infantile au Niger, mesuré par le pourcentage d'enfants de moins de cinq ans présentant un poids insuffisant, se stabilise autour de 40 % et aucune amélioration significative n'est enregistrée entre 1992 et 2016. Ce taux est de 34 % au Tchad, 28 % au Mali et 20 % au Bénin selon l'UNICEF. Le paludisme et les maladies diarrhéiques, causent près de 30 % des décès des enfants de moins de cinq ans au Niger.

Il est important de souligner que le Niger enregistre toutefois d'importants progrès sur plusieurs autres indicateurs de santé. Le taux de mortalité infantile au Niger, bien qu'élevé, a baissé d'environ 55 % entre 1990 et 2016 (plus favorables que la situation du Bénin et du Mali par exemple) et le taux de mortalité des enfants de moins de cinq ans a diminué de plus de 70 %, même si ces performances cachent d'importantes disparités entre

les villes et les campagnes. La santé maternelle au Niger s'améliore dans le même sens. Le taux de mortalité maternelle enregistre une baisse de l'ordre de 43 % entre 2000 et 2016. Néanmoins, avec un taux de fécondité de 7 enfants par femme, cela signifie que pour une femme au Niger, le risque de mortalité maternelle demeure encore élevé. À travers les différents plans de développement sanitaire (2005-2010, 2011-2015, 2016-2021) prévus par la politique nationale de santé adoptée en 2002, le pays enregistre d'importants progrès (construction et équipement de centaines de nouveaux centres de santé, forte augmentation de plus de 72 % des dépenses de santé par habitant et la part du budget de santé atteignant 11 % du budget de l'État).

2.2.2.2.2. Impact économique de la santé au Niger

L'impact économique de la santé semble être évident. Une santé déficiente peut avoir un impact sur la croissance économique du fait des coûts directs des soins de santé, des journées de travail ou d'étude manquées pour cause de maladies et de l'impact d'une mauvaise santé sur la qualité du travail. La santé d'un travailleur affecte directement sa capacité à rester au poste et d'accomplir les tâches pour lesquelles il est embauché. On s'attend donc à ce qu'une économie qui souffre d'un faible niveau de santé soit victime d'un fort taux d'absentéisme des travailleurs. Tel ne semble pas être le cas au Niger, puisque l'Enquête Démographique et de Santé (EDS) de 2011 fait ressortir un faible taux d'absentéisme comme l'indique le tableau ci-dessous. Ce taux est légèrement plus élevé dans les zones rurales, mais la différence n'est pas significative sur le plan économique : 0,7 jour toutes les 4 semaines en milieu urbain et 0,8 jour en milieu rural.

Table n°2.5 : Nombre de jours de travail ou d'étude perdus au cours des 4 dernières semaines

Nombre de jours de travail ou d'étude perdus	Urbain	Rural	Total
Aucun	87,75 %	85,64 %	86,46 %
Moins d'une semaine	8,67 %	10,51 %	9,80 %
1 à 2 semaines	2,67 %	2,78 %	2,74 %
2 semaines et plus	0,91 %	1,06 %	1,00 %
Total	100,00 %	100,00 %	100,00 %

***Source** : Enquête Démographique et de Santé (EDSN) 2011*

Le coût financier de la prise en charge des maladies (dépenses publiques et privées) est estimé à 5,3 % du PIB en 2011, contre 3,9 % en 2002. Le taux actuel est considéré comme conforme et du même ordre qu'au Mali, Burkina, Tchad et Malawi. Mais cet indicateur doit

être interprété avec prudence. En effet, un faible taux de dépenses de santé, tout en signifiant un faible coût financier, peut traduire le fait que la santé n'est pas une priorité, entraînant ainsi une forte prévalence de maladies et un impact négatif sur la population active et la croissance. Alors que les taux de maladie se sont avérés élevés au Niger, l'impact sur l'absentéisme des travailleurs et de l'école est relativement faible. Au-delà du simple absentéisme, un état de santé déficient peut également réduire la durée de vie des travailleurs et la productivité, car les maladies (et la malnutrition) peuvent avoir des effets négatifs à long terme sur la force, la santé et le système immunitaire d'un individu. Étant donné que la malnutrition et les effets à long terme de la maladie sur la qualité des travailleurs sont souvent corrélés avec l'absentéisme élevé des travailleurs, il est peu probable que la santé soit une contrainte significative à la croissance au Niger, bien que la disponibilité des données ne permette pas actuellement de conclure définitivement.

Au total, malgré des taux élevés de malnutrition et de prévalence de maladies qui peuvent réduire la productivité, les coûts économiques de la qualité de la santé sont faibles au Niger, et donc l'accès aux services de santé ne constitue pas une contrainte significative pour la croissance (MCC-Niger, p. 44).

2.2.3. La désarticulation du secteur minier et pétrolier avec les autres branches de l'économie : la problématique du contenu local

La chaîne de valeur des industries extractives comprend l'extraction minière et les hydrocarbures et représente 6,3 % du PIB et 44 % des exportations du Niger en 2017. Cette chaine de valeur peut constituer un puissant levier de croissance avec des effets d'entrainement certains et un réservoir de création d'emplois. Selon Schneider, Buehn et Montenegro (2010) cette chaine de valeur mérite d'être une priorité stratégique pour le gouvernement nigérien et le secteur privé. Le canal pour lui faire jouer efficacement ce rôle est la stratégie d'approvisionnement local des industries minières.

Dans la pratique, les études traitant de l'approvisionnement local dans le secteur minier s'intéressent à la **sous-traitance** et aux dépenses en biens et services **satisfaites localement**, ainsi que les offres d'emplois aux résidents à un niveau aussi fin que possible, de préférence jusqu'à la commune abritant la société minière. Plus cette désagrégation des données est possible, plus l'analyse est fine et précise. Cependant, le secteur des industries

extractives est connu pour sa forte réticence à fournir des données statistiques accessibles au public. L'histoire et les questions de gouvernance stratégique conduisent la majorité des responsables des sociétés minières à attribuer aux statistiques relevant de leurs activités un degré de sensibilité qu'elles n'ont pas en réalité, car la transparence et la redevabilité obligent normalement ce libre accès. Cette réalité de rétention de l'information minière en Afrique est fortement vérifiée dans le secteur minier nigérien, constituant ainsi un frein non justifié aux analyses et aux travaux de recherche de nature pourtant à contribuer à mieux cerner les goulots d'étranglement et à proposer des pistes de politiques publiques pour y remédier. C'est sous ces contraintes que l'on analyse la portée de la sous-traitance et de la fourniture des biens et services, ainsi que l'emploi des jeunes riverains dans le secteur minier nigérien sur la base des statistiques collectées en 2015 dans le cadre d'un travail de recherche sur « *les opportunités en matière de main d'œuvre, de fourniture de biens et services et d'activités génératrices de revenus liées aux industries extractives dans les régions d'Agadez, Diffa, Tahoua, Tillabéry et Zinder* » conduit par la société Saifa (2015) [1] pour le compte de l'USAID. Les données couvrent les cinq principales sociétés minières et pétrolières sur les 8 entreprises que compte le secteur au Niger. Les informations relatives aux achats de la Somaïr englobent celles de la Cominak, les deux sociétés opérant sous le label Areva (Orano).

Bien que les industries extractives soient importantes dans l'économie du Niger, la croissance des activités minières ne stimule pas véritablement le développement d'autres secteurs économiques. Il n'est pas exagéré de considérer que les industries extractives nigériennes évoluent en tant qu'entités renfermées sur elles-mêmes et plutôt articulées avec des secteurs des économies des pays partenaires au lieu d'exercer un effet d'entrainement sur les autres branches et secteurs de l'économie nationale. Leur impact sur la croissance globale de l'économie est limité par le faible niveau de développement du secteur privé et les faibles liens en amont et en aval avec les secteurs économiques non extractifs.

Le cadre politique, juridique et réglementaire du secteur présente des insuffisances. La politique minière actuelle remonte à 2001 et est ajustée par le Code minier de 2006 ainsi que l'adhésion à l'Initiative de Transparence des Industries Extractives (ITIE). Les nécessaires initiatives d'harmonisation de la législation minière nationale avec les politiques

[1] *Société Africaine d'Ingénierie Financière, d'Analyse Économique et Statistique (SAIFA).*

régionales et sous régionales, telles que les Directives Minières de la CEDEAO et le Code Minier de l'UEMOA doivent s'accélérer.

Le régime fiscal minier du Niger est inefficient. Il ne maximise pas les recettes gouvernementales et ne semble pas stimuler de nouveaux investissements dans l'exploration et l'exploitation minière. Le régime fiscal est axé sur l'extraction de l'uranium, et le gouvernement met l'accent sur les impôts indirects (redevances) et la participation au capital pour tirer parti de la rente minière. Malgré la taille et le potentiel minier disponible, la contribution du secteur aux recettes fiscales se limite actuellement à environ 6 %. Les taux de redevance minière de l'uranium commencent à 5,5 %, mais peuvent atteindre le taux de 12 % lorsque le ratio du revenu d'exploitation à la valeur d'exportation dépasse 50 %. Un régime fiscal flexible et raisonnable, basé sur une combinaison optimale de taxes directes et indirectes et une administration fiscale efficace pour effectuer des contrôles fiscaux et minimiser les prix de transfert, peut éliminer les sources d'inefficience et encourager de nouveaux investissements. Le Code pétrolier présente également des insuffisances dont la principale demeure le recours à des ententes directes (négociées) plutôt qu'à des appels à concurrence pour attribuer les blocs pétroliers disponibles.

Le cadre institutionnel est lui aussi perfectible. Le Ministère en charge des Mines et du Pétrole subit sans cesse des transformations dans ses attributions et à l'occasion, les responsabilités sont réparties entre plusieurs structures et sont parfois conflictuelles. La faible capacité de négociation et de contrôle de conformité limite considérablement la capacité du gouvernement à tirer le meilleur parti du secteur extractif. Dans le secteur pétrolier, la complexité technique du secteur combinée à la faible capacité de régulation et de fiscalité de l'administration, réduisent le potentiel des revenus fiscaux issus des activités de développement pétrolier et gazier. Par l'intermédiaire de la Société du Patrimoine Minier du Niger (Sopamin), le Gouvernement participe activement à la dynamique du secteur minier, notamment en commercialisant sa part de production. En 2017, les parts de l'État dans le secteur uranifère sont de 36,6 % dans le tour de table de la Somaïr, 31 % dans l'actionnariat de la Cominak, 33,35 % dans le projet Imouraren, 33 % dans le projet Azelik et 33 % du capital de la Somina. L'État détient également une participation importante dans l'extraction de l'or avec 100 % du capital de la société aurifère SML, du charbon avec 69,3 % du capital

de la Sonichar et du ciment. Comme dans le secteur de l'uranium, l'État nigérien détient une forte participation dans l'industrie du pétrole tant au stade d'extraction que du raffinage avec 15 % du tour de table de la CNPC-NIGER chargée de la recherche et de l'exploitation du pétrole brut et 40 % de la Raffinerie de pétrole (Soraz).

En dépit des progrès significatifs enregistrés dans l'amélioration de l'environnement des affaires, le climat d'investissement demeure perfectible et la capacité des fournisseurs locaux de biens et services est insuffisante. L'industrie minière présente des liens limités avec le reste de l'économie et continue de s'appuyer sur des sources étrangères de financement et d'approvisionnement en biens intermédiaires. Les initiatives visant à redresser ces imperfections connaissent peu de succès et l'industrie continue d'acheter exclusivement des biens à faible valeur ajoutée sur place. Ces biens se résument aux produits alimentaires, vêtements, et depuis 2011 aux hydrocarbures. Cette situation résulte du fait qu'au Niger, les secteurs industriel et de services n'ont pas encore la capacité de fournir de manière compétitive, une part substantielle des besoins d'approvisionnement des industries extractives.

Une autre insuffisance du secteur minier au Niger est sans doute l'exploitation artisanale non réglementée. Selon les estimations des services compétents, environ 400 000 personnes dépendent de l'exploitation minière artisanale pour leur subsistance. Cette activité dispose d'un potentiel économique certain (en particulier pour l'or, le gypse, la cassitérite, le sel et les matériaux de construction), mais elle est souvent menée en dehors des circuits formels et est associée à des problèmes sociaux et environnementaux importants et préoccupants. Les efforts du Gouvernement pour imposer une taxe de vente de 2,5 % sur l'or provenant des sites artisanaux ne sont pas couronnés de succès. Pourtant la formalisation des activités minières artisanales peut améliorer la sécurité et la performance environnementale de ces dernières, et générer des recettes fiscales supplémentaires pour l'État.

D'une manière générale, l'exploitation des ressources minières en Afrique s'accompagne de risques de conflits entre communautés. Le risque de récupération politique de la gestion des retombées des industries extractives est également élevé. Au cours des années 1990, le Niger connait une instabilité politique et des conflits (rébellions armées de certaines communautés) résultant de désaccords sur le contrôle et la répartition de la richesse

provenant des ressources minières. Le renforcement de la gouvernance et de la transparence des flux de revenus liés au pétrole et à l'uranium est essentiel pour prévenir les conflits liés aux ressources minières. C'est à cette fin et pour optimiser l'apport du secteur minier à l'économie nationale, que des textes de loi sont régulièrement pris ou renforcés par le Gouvernement nigérien. Les principaux textes régissant le secteur minier et pétrolier du Niger sont les suivants :

- l'Ordonnance n°93-016 du 2 mars 1993 portant Loi Minière ;
- l'Ordonnance n°99-48 du 5 novembre 1999, complétant l'ordonnance n°93-16 du 02 mars 1993 portant Loi Minière ;
- la Loi n°2006-026 du 9 août 2006, portant modification de l'ordonnance n°93-16 du 2 mars 1993 portant loi minière complétée par l'ordonnance n°99-48 du 5 novembre 1999 ;
- le Décret n°2006-265/PRN/MME du 18 août 2006 fixant les modalités d'application de la Loi minière ; (v) Décret n°2013-580/PRN/MM/DI du 27 décembre 2013, modifiant et complétant le décret n°2006-265/PRN/MME du 18 août 2006, fixant les modalités d'application de la Loi minière ;
- le Règlement n°18/2003/CM/UEMOA du 22 décembre 2003 portant adoption du Code Minier Communautaire.

Afin d'apprécier le degré de désarticulation du secteur minier nigérien avec les autres secteurs de l'économie, deux principaux points sont analysés. Il s'agit de la fourniture des biens et services ainsi que de la sous-traitance par les fournisseurs locaux, et la création des emplois au profit des nigériens par les industries extractives.

2.2.3.1. Fourniture des biens et services, et sous-traitance dans les sociétés minières

Dans son manuel intitulé *Guide pratique pour accroitre l'approvisionnement local dans le secteur minier en Afrique de l'Ouest* élaboré en juin 2014, le Groupe de la Banque mondiale met en évidence le rôle crucial de la sous-traitance et de la fourniture des biens et services par les entreprises locales, opérant dans le sillage des sociétés minières et pétrolières. Ces deux activités, à savoir la sous-traitance et la fourniture des biens et services par les entreprises locales, jouent un rôle tout aussi déterminant que l'action directe des sociétés

minières elles-mêmes (contribution au PIB, création d'emplois). Elles constituent également les principales courroies de transmission et de diffusion des effets induits de l'exploitation minière sur les autres secteurs de l'économie nationale.

2.2.3.1.1. Volume et structure des acquisitions de biens et services par les sociétés minières auprès des fournisseurs

Selon les résultats de la recherche basée sur l'enquête auprès des secteurs minier et pétrolier nigériens (Saifa, 2015), les dépenses d'acquisition des biens et services engagées par les sociétés minières sont de loin plus importantes que les dépenses d'acquisition des matières premières (54 milliards de FCFA contre 19 milliards pour le secteur de l'uranium et 12,2 milliards contre 1,3 milliards pour le secteur de l'or). Les parts des dépenses en biens et services des sociétés minières réservées aux entreprises nigériennes sont ressorties à 29,9 milliards (soit 55 % du total des dépenses) pour le secteur de l'uranium. Elles sont de 4,3 milliards pour le secteur de l'or (soit 65 % du total des dépenses en biens et services du secteur) et enfin 1,9 milliards pour le ciment en 2014, soit 87 % du total des dépenses de ce secteur.

Abstraction faite des matières premières extraites du sous-sol nigérien et des salaires, les dépenses pour l'acquisition des autres biens intermédiaires qui entrent dans le processus de production des sociétés minières ne profitent que faiblement à l'économie nationale. Ces dépenses sont exécutées principalement au profit des fournisseurs français dans les secteurs de l'uranium et de l'or, puis aux fournisseurs chinois dans la production et le raffinage du pétrole. Dans le secteur de l'uranium par exemple, seuls 4 % des 25,4 milliards de FCFA consacrés à l'achat des biens intermédiaires en 2014 sont fournis par des entrepreneurs nigériens et 78 % par des entreprises françaises. Dans le secteur de l'or, le pourcentage fourni par les entrepreneurs nigériens pour les mêmes types de biens et services intermédiaires demeure toujours négligeable, mais atteint 10 % des 6,1 milliards de FCFA dépensés en 2014. Seul le secteur de ciment (sans portée significative) en fait exception avec 85 % des achats de la même catégorie de biens intermédiaires assurés par les entrepreneurs locaux en 2014.

En termes d'effets induits, cette faible fraction de fournisseurs et sous-traitants locaux adjudicataires des marchés ne peut évidemment que créer un nombre d'emplois marginal et distribuer de faibles revenus dans l'économie nationale. Ce phénomène limite la

diffusion des effets induits positifs du secteur minier sur les autres pans de l'économie et constitue un frein à la croissance et à la création d'emplois. Le profil de l'activité de « sous-traitance » est décrit ci-dessous. L'analyse couvre les principaux sous-traitants, les domaines de sous-traitance et le chiffre d'affaires réalisé auprès des sociétés minières qui leur confient cette sous-traitance. Une telle activité, lorsqu'elle se développe, a le mérite de favoriser l'émergence des entreprises locales opérant dans le sillage des industries minières et pétrolières. La conséquence immédiate attendue est que le tissu industriel se densifie, la valeur ajoutée est créée et intériorisée, la croissance économique et la création d'emplois s'accélèrent.

2.2.3.1.2. Volume et structure de la sous-traitance dans le secteur minier et pétrolier du Niger

La sous-traitance étant l'un des principaux canaux par lesquels passe la transmission de l'impact des industries minières et pétrolières sur les autres secteurs de l'économie, il est apparu nécessaire d'en mesurer l'importance ainsi que la structure des bénéficiaires.

<u>Tableau n°2.6</u> : Principaux sous-traitants des sociétés minières, leurs domaines de sous-traitance et le chiffre d'affaires en 2014

	Dénomination du sous-traitant	Domaine de sous-traitance	Chiffre d'affaires 2014		Nationalité
			Montant	%	
SML (Société Minière de Liptako : **Or**)	1. BCM	Opérations minières et terrassement	1 934 607 552	59	Ghana/Niger
	2. ETS HAMANI	Génie civil / MOD	217 592 755	7	Niger
	3. SIRS+ACSS	Restauration	403 010 033	12	Niger
	4. ETS GARBA	Transport	142 820 084	4	Niger
	5. ETS ANABO ET	Transport	126 066 936	4	Niger
	6. GED SERVICE	Gardiennage	108 591 013	3	Niger
	7. ETHY	Génie civil	96 329 459	3	Niger
	8. NCM	MOD	89 603 899	3	Niger
	9. ESAFOR	Forage	79 705 159	2	Niger
	10. G45	Surveillance	59 255 448	2	Maroc
	Total		**3 257 582 338**	**100**	
NCN (Nouvelle **Ciment**erie du Niger)	1. ECOKPOTI	Bâtiment Projet	206 818 800	52	Togo
	2. ETS MOCTAR	Génie civil	51 407 645	13	Niger
	3. SGE FAKO	Gardiennage	34 820 800	9	Niger
	4. ETS YACINE	Bâtiment Projet	47 243 523	12	Togo
	5. EL SCHAADI	Bâtiment Projet	54 156 716	14	Togo
	Total		**394 447 484**	**100**	
ORANO (Somaïr et Cominak : **Uranium**)	1. MIGAS	Maintenance	2 473 000 000	21	Niger
	2. GEPCO	Terrassement	3 785 000 000	32	Niger
	3. ESEI	Sécurité	1 029 000 000	9	France
	4. NEWREST	Restauration	893 000 000	8	France
	5. SDV Pi	Transport	3 511 000 000	30	France
	Total		**11 691 000 000**	**100**	
SORAZ (Raffinage du **pétrole**)	1. GESCOM	Transit aérien	2 252 400 708	21	Chine
	2. STTR	Transit terrestre et maritime	4 750 000 505	45	Chine
	3. GROUPE BARKA	Forage, Génie civil, Transport	3 511 000 000	33	Niger
	Total		**10 513 401 213**	**100**	

<u>Source</u> *: Enquête SAIFA/USAIDPDEVII, août 2015*

Il ressort du tableau n°2.6 que concernant le secteur de l'or, plusieurs entrepreneurs interviennent comme sous-traitants, mais l'activité est dominée par BCM International dont les capitaux sont à dominance canadienne et ghanéenne. Cette société récupère 59 % du budget de la sous-traitance du secteur aurifère moderne du Niger en 2014 : ici la préférence nationale ne semble pas être une préoccupation. Or, BCM International intervient dans les opérations de mine, une activité que de nombreuses entreprises à capitaux majoritairement nigériens peuvent assurer. Dans le domaine du ciment, les entreprises togolaises accaparent 78 % du budget de la sous-traitance, dont 52 % pour la seule entreprise Ecokpoti.

Tout comme en matière de fourniture de biens et services, en liaison avec la nationalité française des capitaux majoritaires de la Somaïr et de la Cominak filiales d'Orano, la sous-traitance dans le secteur de l'uranium estimée à 11,7 milliards de FCFA en 2014 est assurée à hauteur de 47 % par les entreprises françaises, à savoir SDV (30 %), ESEI (9 %) et

Newrest (8 %). Outre la contribution directe au PIB, la capacité des sous-traitants à créer des emplois est relativement importante, les trois principaux sous-traitants interrogés totalisant à eux seuls 717 emplois créés et interviennent pour l'essentiel dans les domaines de la maintenance engins miniers, génie civil, forage d'eau, forage en destructif, location de matériel divers, gardiennage, ramassage d'ordures, transport de matériaux et fournitures.

Dans le secteur du pétrole, il est établi que la sous-traitance est assurée pour l'essentiel par des entreprises chinoises et le Groupe nigérien Barka à travers la plate-forme « forage et génie civil », « transport de marchandises et du personnel » avec 173 emplois. Tout comme dans le secteur de l'uranium, les entreprises locales qui arrivent à obtenir un marché de sous-traitance n'interviennent que dans des domaines à faible valeur ajoutée.

Au total, dans le domaine de la sous-traitance, les entreprises nigériennes sont faiblement représentées et la préférence nationale prévue par la Loi minière de 2006 n'est pas respectée. À cet égard, comme d'ailleurs souhaité par la plupart des entreprises locales, il est nécessaire de concevoir et de mettre en œuvre une véritable politique d'accompagnement des PME nigériennes, de manière à leur permettre de remplir les conditions pour prendre le relais des entreprises à capitaux étrangers en matière de sous-traitance.

2.2.3.1.3. La relation entre les fournisseurs locaux et les sociétés minières : *un partenariat déséquilibré et discriminatoire*

Les résultats de l'enquête indiquent que les principaux fournisseurs nationaux des sociétés minières et pétrolières à dominance de capitaux français et chinois, opérant au Niger, estiment que l'octroi des marchés dans les sociétés minières n'obéit pas aux règles de transparence souhaitées. Il n'est pas rare qu'un fournisseur nigérien agréé attende plusieurs années sans exécuter un marché. Et lorsqu'ils accèdent aux marchés, le partenariat avec la société minière est jugé déséquilibré, les marchés réservés aux nationaux étant généralement de faibles montants et ceux à forte valeur ajoutée continuant à être confiés aux fournisseurs français et chinois principalement. L'on note même des clauses de contrat de nature à obliger le fournisseur nigérien à acheter les produits dans un pays donné.

Pour se justifier, les sociétés minières évoquent les faibles capacités techniques et financières des fournisseurs nationaux, alors qu'elles ne participent que très faiblement au

renforcement des capacités techniques de ces fournisseurs. Cet effet d'échelle limite considérablement les capacités des fournisseurs et sous-traitants locaux en matière de création de la valeur ajoutée et d'emplois permanents. En outre, les délais de paiement des fournisseurs et des sous-traitants sont jugés assez longs, exposant ces derniers à des charges financières importantes, et excluant des marchés les fournisseurs et sous-traitants ayant de faibles surfaces financières.

2.2.3.1.4. Les domaines de renforcement de capacités identifiés pour améliorer la relation des fournisseurs et sous-traitants locaux avec les sociétés minières

Pour rendre les dispositions de la Loi minière effectives en matière du contenu local et de promotion des emplois des jeunes, il est nécessaire de disposer localement de fournisseurs et sous-traitants d'envergure, capables de se substituer aux fournisseurs et sous-traitants expatriés, sans toutefois impacter négativement le rythme de l'activité, le volume et la qualité de la production des industries extractives. La prise en compte de cette exigence passe nécessairement par un accompagnement des fournisseurs et des sous-traitants dans les principaux domaines de nature à leur conférer les qualités susvisées. Il s'agit principalement de la formation, du renforcement des capacités logistiques et du renouvellement de leur parc auto, de l'éducation financière des fournisseurs et sous-traitants en les initiant aux techniques de montage de dossiers de financement y compris de financement du commerce international notamment les crédits documentaires, l'aval de traites, le cautionnement et les garanties diverses, tout en facilitant aux PME l'accès aux services financiers de base. Enfin, l'amélioration de la connaissance des textes de loi régissant le secteur minier par les fournisseurs et sous-traitants est une nécessité.

2.2.3.1.5. Les recommandations relatives aux domaines dans lesquels les entreprises nigériennes peuvent faire des affaires dans le sillage des industries minières

Les activités minières peuvent générer des effets induits importants sur les autres secteurs de l'économie, soit directement en créant des emplois et de la valeur ajoutée par les industries extractives elles-mêmes, soit indirectement par ses fournisseurs et sous-traitants existants ainsi que les activités nouvelles qui se créent dans leur sillage pour répondre à leurs besoins identifiés.

Dans ce cadre, les fournisseurs et sous-traitants actuels des sociétés minières estiment que les activités ci-après peuvent justifier la création de petites et moyennes entreprises dans le sillage des sociétés minières. Il s'agit pour l'uranium dans la région d'Agadez : du service des infrastructures de consignation de stocks ; des chauffeurs-conducteurs d'engin ; des cuisiniers ; des pièces détachées ; de la maçonnerie et menuiserie ; de la maintenance ; de la plomberie ; de la soudure ; de la transformation et conditionnement de la pomme de terre, de l'ail et de légume. En ce qui concerne le pétrole dans les régions de Diffa et Zinder (extraction et raffinage), les activités ci-après sont perçues comme des opportunités d'affaires et d'emplois à développer : construction de logements à loyer modéré ; transport en commun ; location de véhicules ; exportation des hydrocarbures et importation des produits chimiques ; livraison des aliments ; stations-service de grande capacité. Pour mieux profiter des opportunités qu'offre la production du ciment, la région de Tahoua peut favoriser le développement des PME principalement dans les domaines de la fourniture du calcaire et la fabrication des briques-pavés. S'agissant du secteur aurifère dans la région de Tillabéry, les activités ci-après peuvent être développées : prestation de services de restauration collective et de gardiennage ; vente moderne et organisée de fruits, légumes, viande, volailles et poissons pour le restaurant de la base-vie.

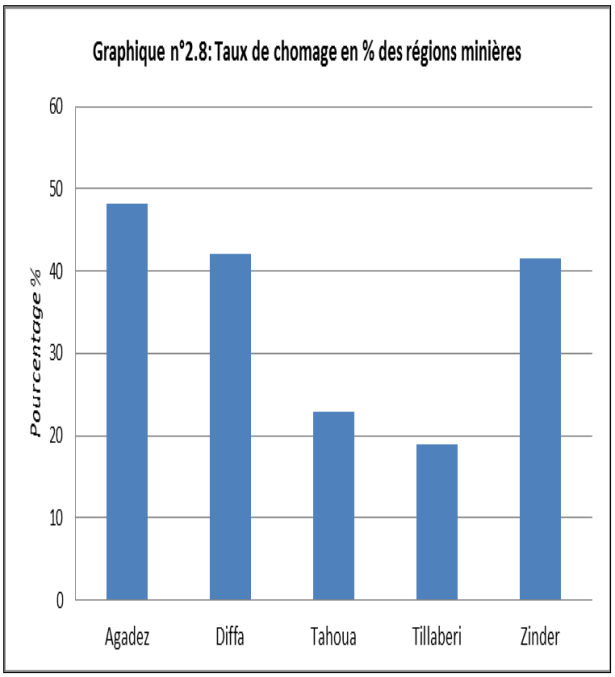
2.2.3.2. Le problème de l'emploi de jeunes dans les zones minières

Le problème de l'emploi au Niger s'appréhende directement par l'insuffisance de l'offre d'emplois émanant des entreprises du secteur moderne. Les zones minières ne sont pas épargnées par cette situation malgré la présence des sociétés minières.

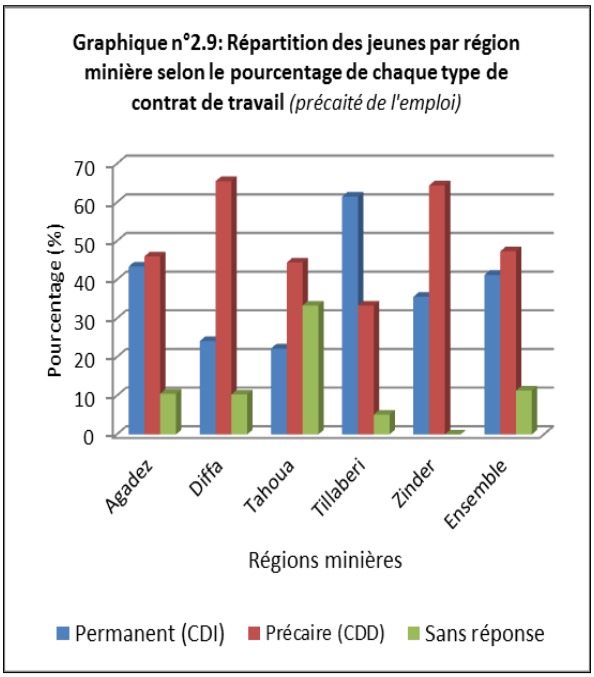
2.2.3.2.1. Le chômage des jeunes dans les régions minières

Les données analysées dans cette section sont issues des travaux de recherche conduits dans les cinq régions minières du Niger pour le compte de l'USAID-PDEVII (Saifa, 2015) auprès d'un échantillon de 718 jeunes répartis dans les communes abritant les sociétés minières. Ces données sont complétées par les informations administratives fournies par les Inspecteurs de travail des cinq régions concernées, mais aussi des indications fournies par les sociétés minières elles-mêmes et par ses fournisseurs et sous-traitants. Sont considérés ici comme *chômeurs*, les jeunes désirant travailler, *ayant déclaré qu'ils ne travaillent pas actuellement et n'ont pas travaillé toute l'année (y compris l'exercice d'une activité*

génératrice de revenu). Cette définition assez simple a été préférée aux multiples nuances des définitions du chômage au regard de la précarité de l'emploi au Niger et de ce qui est considéré comme « *travail* » dans les mentalités locales, nuances qui conduisent souvent à des indicateurs aberrants selon le contenu donné aux termes *« travail »* et *« occupation »*.



Source *: Enquête SAIFA/USAID-PDEVII, août 2015*



Source *: Enquête SAIFA/USAID-PDEVII, août 2015*

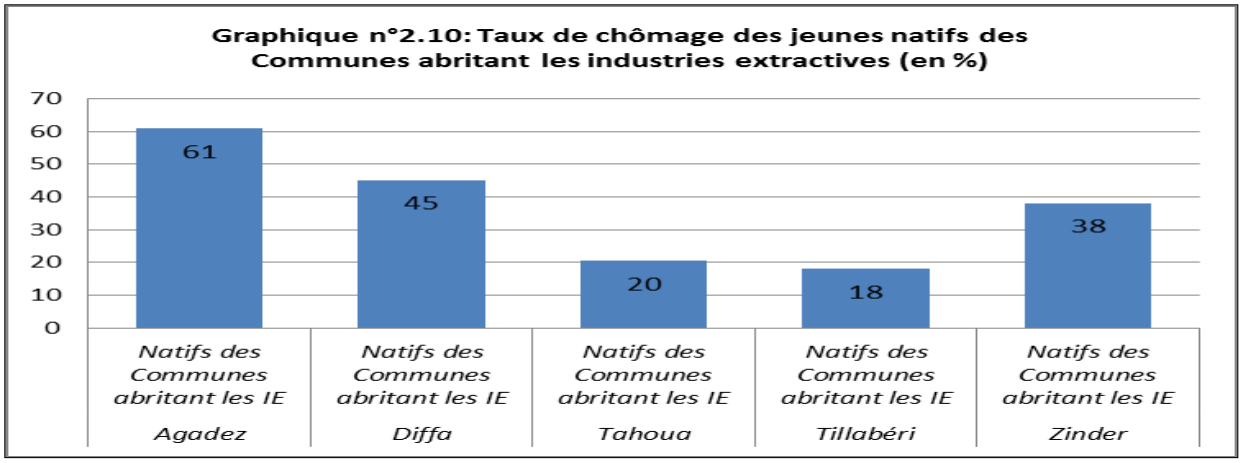
Il ressort du graphique n°2.8 ci-dessus, qu'environ 48 % des jeunes des zones uranifères de la région d'Agadez ne travaillent pas, contre 42 % pour les zones pétrolières des régions de Diffa et de Zinder, et 23 % pour la région de Tahoua, l'unique réservoir de ciment du Niger. Les zones aurifères de la région de Tillabéry offrent les meilleures perspectives avec un taux de 19 % qui semble atypique au regard de la définition retenue. Les taux de chômage relativement faibles des zones minières de Tillabéry et de Tahoua proviennent d'une situation bien connue découlant de l'exploitation artisanale des mines et carrières, respectivement d'or et de gypse. Outre les emplois directs et de meilleure qualité qu'offrent les sociétés modernes d'exploitation de l'or et de ciment, ces activités minières artisanales très risquées et très précaires occupent de nombreux jeunes dans des conditions de sécurité et d'hygiène préoccupantes, principalement sur les sites de Komabangou et de N'Banga pour l'or et les carrières traditionnelles de gypse et de calcaire dans la commune de Malbaza.

L’emploi dans une économie (ou une communauté) s’analyse selon plusieurs dimensions dont les plus pertinentes sont généralement le volume de l’emploi et la qualité des contrats de travail (contrat à durée indéterminée ou contrat à durée déterminée) qui permet d’apprécier le degré de précarité des emplois créés.

Dans cette dynamique, il ressort du graphique n°2.9 ci-dessus que globalement dans les zones minières du Niger, l’emploi des jeunes est relativement précaire, les contrats de travail étant à 47 % de durée déterminée (qualifiés de précaires), contre 41 % pour les contrats à durée indéterminée (qualifiés de stables ou permanents) et 11 % sous des formes hybrides. La situation par région fait ressortir que la précarité des emplois des jeunes est plus prononcée dans les régions pétrolières de Diffa et de Zinder, les contrats étant en moyenne à 65 % à durée déterminée dans les entreprises à dominance de capitaux chinois.

L’analyse des statistiques des jeunes qui travaillent dans le sillage des industries minières selon le niveau d’instruction, fait ressortir que ces jeunes travailleurs sont majoritairement d’un niveau d’instruction relativement faible. La question de précarité et même de survie, liée aux emplois des jeunes dans le secteur minier se pose avec plus d’acuité sur les sites d’exploitation artisanale, où la recherche de l’or s’accompagne de plusieurs activités génératrices de revenus, souvent dans un contexte d’insécurité physique et morale qui mérite des solutions appropriées. Au total, la faiblesse et les caractéristiques des emplois des jeunes des zones minières incitent à analyser en profondeur la question de leur employabilité.

Lorsqu’on s’intéresse à la situation particulière des jeunes natifs des communes abritant les sociétés minières, la situation de l’emploi semble légèrement différente et l’orientation dépend des régions comme l’indique le graphique ci-après.



Source *: Enquête SAIFA/USAIDPDEVII, août 2015*

Ainsi, dans la région d'Agadez, le taux de chômage des natifs des communes abritant les sociétés minières est supérieur au taux moyen général relevé dans la région (61 % contre 48 %), une situation qui mérite une attention particulière. Il en est de même pour la région de Diffa, mais avec moins d'acuité (45 % contre 42 %). Par contre, le phénomène inverse est enregistré dans les zones minières de Tillabéry et Zinder, où le taux de chômage des natifs des communes abritant les sociétés minières est relativement moins élevé que le taux moyen de la région (38 % contre 42 % pour la zone pétrolière de Zinder).

2.2.3.2.2. L'employabilité des jeunes dans les régions minières

Le problème de l'employabilité des jeunes des zones minières est analysé selon les opinions et avis de deux groupes d'acteurs, tous concernés par cette importante problématique. Il s'agit des inspecteurs régionaux de travail d'une part, et des sociétés minières ainsi que leurs sous-traitants et fournisseurs d'autre part.

2.2.3.2.2.1. L'opinion des Inspecteurs régionaux de travail sur le problème de l'employabilité des jeunes dans les sociétés minières

Les inspecteurs régionaux de travail sont les premiers responsables des questions de l'emploi au niveau des régions. Leurs avis sur l'employabilité des jeunes dans les sociétés minières en particulier sont donc d'une importance capitale et doivent permettre d'avoir une bonne appréciation de cette problématique. Le tableau n°2.7 ci-dessous retrace les points de vue des inspecteurs des régions minières du Niger.

Tableau N°2.7 : Les principaux obstacles à l'employabilité des jeunes dans les sociétés minières : point de vue des inspecteurs régionaux de travail

		Région					
		Agadez *(uranium)*	Diffa *(pétrole)*	Tahoua *(ciment)*	Tillabéry *(or)*	Zinder *(pétrole)*	Total
Absence de lois les obligeant à recruter les jeunes locaux	Oui	●	●		●	●	**4**
	Non			●			**1**
Le type de travail n'est pas faisable par les jeunes de la localité	Oui	●	●				**2**
	Non			●	●	●	**3**
Les jeunes de la localité n'ont pas la qualification requise	Oui	●	●	●	●		**4**
	Non					●	**1**
De nombreux postes sont occupés par des expatriés	Oui						**0**
	Non	●	●	●	●	●	**5**
Favoritisme dans l'attribution des postes à pourvoir	Oui	●					**1**
	Non		●	●	●	●	**4**
Les jeunes locaux ne sont pas intéressés par l'emploi offert par la société	Oui						**0**
	Non	●	●	●	●	●	**5**

***Source** : Enquête SAIFA/USAIDPDEVII, août 2015*

Il ressort ainsi qu'au niveau des cinq régions, l'emploi offert par les sociétés minières intéresse bien les jeunes des localités. Les inspecteurs de travail des régions minières sont unanimes sur cette conclusion. Il n'y a donc pas de volonté manifeste des jeunes de ne pas travailler. Les inspecteurs de travail semblent minimiser la portée de l'impact des salariés expatriés sur l'emploi des jeunes. En effet, même si les données de terrain tendent à confirmer les positions des inspecteurs de travail dans les secteurs de l'or, de l'uranium et du charbon, leur poids dans le secteur pétrolier et du ciment, peut exercer un effet d'éviction sur l'emploi des jeunes nationaux dans les régions pétrolières de Zinder et de Diffa.

En outre, bien que la Loi minière de 2006, fasse référence timidement aux principes de la préférence nationale en matière d'emploi et d'approvisionnement local, la majorité des inspecteurs de travail estiment que le manque de fermeté dans l'application de ces principes de préférence nationale (lorsqu'ils existent) ne favorise pas l'emploi des jeunes nationaux. En dehors de la région de Zinder caractérisée par la présence significative de salariés chinois, même aux postes subalternes, le « manque de qualification requise » est retenu par les inspecteurs de travail pour justifier la faible employabilité des jeunes dans les régions d'Agadez, de Diffa, de Tahoua et de Tillabéry.

2.2.3.2.2.2. Les obstacles et freins à l'employabilité des jeunes selon les responsables des sociétés minières et les sous-traitants

Dans la zone uranifère de la région d'Agadez, les sociétés minières filiales d'Orano mettent en avant le problème de nomadisme, relevant de la culture locale, pour expliquer la faible employabilité des jeunes de la région, bien que 99 % des effectifs employés soient constitués de Nigériens. Dans le secteur de l'or, la Société Minière de Liptako estime que l'analphabétisme et le manque de professionnalisme sont les principales causes de la faible employabilité des jeunes de la région de Tillabéry. La Nouvelle Cimenterie du Niger évoque plutôt le fait que les jeunes évitent autant que possible la pénibilité des tâches ouvrières qui constituent l'essentiel de son offre de travail aux jeunes de la localité.

Dans le sillage des industries pétrolières, la spécificité du raffinage fait que les diplômés dans le domaine ne sont pas assez nombreux dans cette phase de démarrage. Ceux qui ont le profil adapté à ce nouveau métier hésitent à travailler avec les sociétés chinoises dès lors qu'ils trouvent une offre alternative. Cette relative aversion à travailler dans les sociétés à capitaux majoritairement chinois a tendance à se développer dans l'esprit des jeunes Nigériens, l'employeur étant très souvent jugé peu respectueux de la réglementation de travail et offrant des rémunérations peu incitatives.

2.2.3.2.3. Niveau de contribution des sociétés minières à l'emploi des jeunes : état des lieux et perception des acteurs

La branche des « industries extractives » est le deuxième pourvoyeur d'emplois formels privés au Niger. Avec une offre de 3276 emplois en 2013, elle contribue à hauteur de 20 % à l'offre totale des emplois (hors fonction publique), juste après la branche des « services sociaux » qui procure 3426 emplois, soit 24,14 % du total. Cependant, cette offre demeure insuffisante pour remédier au problème de chômage des jeunes dans les zones minières.

Dans un contexte où des pays miniers enregistrent des taux de croissance à deux chiffres sans arriver à éliminer (ou même réduire) la profondeur de la pauvreté, faire contribuer les société minières à la création de l'emploi et à la relance économique en général par le biais des effets induits, est devenu une préoccupation majeure des pays miniers, mais

également des institutions internationales à l'instar de la Banque mondiale qui élabore un *Guide pratique pour accroître l'approvisionnement local dans le secteur minier en Afrique de l'Ouest en juin 2014* pour faire partager les expériences des pays en la matière.

Dans ce cadre, un instrument est généralement perçu comme un passage obligatoire pour mieux asseoir et contrôler la mise en œuvre de la politique d'approvisionnement local et de la préférence nationale. Il s'agit du Plan d'Approvisionnement Local. Or jusqu'en 2015, seules 50 % des sociétés minières disposent d'un plan d'approvisionnement local au Niger. Les entreprises qui en disposent opèrent dans le secteur de l'uranium et du ciment ; les secteurs de l'or, du charbon et du pétrole en sont dépourvus à ce stade.

Tableau N°2.8 : Contribution des sociétés minières à la création d'emplois

	SOMAÏR *(uranium)*	SML *(or)*	NCN *(ciment)*	SORAZ *(pétrole)*
Capital social (millions de FCFA)	4918	600	4360	10000
Effectif total employé	1165	299	303	749
Effectif des nationaux	1157	295	276	462
Effectif des expatriés	8	4	27	287
Part des nationaux (%) dans l'effectif total	*99,3 %*	*98,7 %*	*91,1 %*	*61,7 %*
Agents de grade directeur	7	3	6	33
Agents Nigériens de grade de directeur	6	3	4	16
Part des Nigériens (%) dans le corps des directeurs	*85,7 %*	*100,0 %*	*66,7 %*	*48,5 %*

***Source** : Enquête SAIFA/USAIDPDEVII, août 2015*

Dans le secteur de l'uranium, 99,3 % des employés sont Nigériens. Cette forte prédominance des nationaux est également présente dans le corps des directeurs où 6 sur 7, soit 85,7 % sont des Nigériens, suite notamment aux dernières négociations sur la Loi minière entre l'État du Niger et le Groupe Orano. La structure de l'emploi dans le secteur moderne de l'or est pratiquement semblable à celle relevée dans le secteur de l'uranium. La présence de salariés expatriés est relativement plus importante dans le secteur de ciment que dans les secteurs de l'uranium et de l'or. Contrairement aux autres secteurs, l'exploitation et le raffinage du pétrole enregistrent des proportions relativement importantes de salariés expatriés chinois et bien mieux rémunérés que les nigériens à grade et qualification comparables. En effet, en 2014 sur les 749 salariés que compte la Soraz, 287 (soit 38,3 %) sont des expatriés. Le corps des directeurs, qui compte 33 cadres, est dominé à hauteur de 51,5 % par les Chinois.

Pour mieux cerner le degré de contribution des sociétés minières dans la création d'emplois en faveur des jeunes, nous avons recueilli les avis des Inspecteurs de travail régionaux, sur la base des statistiques tenues.

Tableau N°2.9 : Avis des Inspecteurs régionaux de travail sur le degré de contribution des sociétés minières à l'emploi des jeunes

Régions et Sociétés		Degré de contribution des sociétés minières à l'emploi des jeunes			
		Significativement	**Moyennement**	**Faiblement**	**Pas du tout**
Région d'Agadez	SOMAÏR	■			
	COMINAK	■			
	SOMINA-SA			■	
	SONICHAR			■	
	RHAROUS.SA			■	
Région de Diffa	CNPC-NC	■			
	BGP	■			
	GWDC	■			
	CNPC-DAGANG	■			
	CPTDC	■			
Région de Tahoua	NCN		■		
Région de Tillabéry	SML			■	
Région de Zinder	SORAZ			■	

***Source** : Enquête SAIFA/USAIDPDEVII, août 2015*

Comme l'indique le tableau ci-dessus, l'Inspecteur de travail de la région uranifère d'Agadez qualifie de *significative* la contribution des industries minières à la création d'emplois en faveur des jeunes. La contribution de l'industrie d'extraction du pétrole (CNPC et autres) est jugée globalement *significative* dans la région de Diffa. S'agissant de la contribution de l'industrie de ciment à la création d'emplois en faveur des jeunes, elle est jugée *moyenne* par l'Inspecteur de Travail de la région de Tahoua. Les Inspecteurs des régions de Zinder et de Tillabéry estiment que l'industrie de raffinage et d'extraction de l'or ne contribuent que faiblement à la création des emplois en faveur des jeunes de ces régions.

Au regard de ce qui précède, il semble légitime de mener une réflexion approfondie et de portée pratique sur les actions à entreprendre pour promouvoir l'emploi des jeunes dans le sillage des sociétés minières. Cette problématique demeure une préoccupation économique et sociale, mais également un défi sécuritaire, les jeunes sans perspectives étant souvent attirés par les offres des groupes terroristes. La région de Diffa constitue actuellement l'illustration parfaite de l'hypothèse selon laquelle des jeunes en chômage structurel peuvent alimenter des actions déstabilisatrices en devenant les cibles privilégiées des groupes malveillants qui les recrutent en échange de modiques sommes (à l'image de la stratégie de la secte Boko Haram).

Pour optimiser la contribution de l'industrie minière sur les autres pans de l'économie nationale, il est nécessaire de réviser les textes et le Code minier afin de renforcer légalement la préférence nationale en matière d'approvisionnement et de sous-traitance des industries minières, mais également améliorer significativement la transparence dans le mode d'attribution des permis miniers. Pour mieux préparer les autres branches de l'économie à fournir aux industries minières les inputs requis, on peut faire recours à de simples techniques de prévision en comptabilité nationale par usage du Tableau Entrée-Sortie (TES) et de la matrice des coefficients techniques dans le cadre du modèle de Leontief, afin de prévoir, au regard de la production projetée du secteur minier, les besoins induits en termes de demande adressée aux autres branches de l'économie.

2.2.4. Les autres obstacles et défis limitant la croissance au Niger

Les autres contraintes et défis limitant la croissance au Niger sont principalement les contraintes du secteur industriel et celles du financement.

2.2.4.1. Les contraintes du secteur industriel

Avant l'indépendance, il n'existe pas d'activités industrielles au Niger, en dehors de quelques usines d'égrenage de coton et de transformation d'arachide en huile. Pour l'essentiel, seuls l'agriculture traditionnelle et un secteur tertiaire largement dominé par le commerce informel hérité des activités caravanières transsahariennes dominent l'économie. Dès le lendemain de l'indépendance, les autorités de la Première République songent à l'industrialisation comme voie pour améliorer le niveau de vie des populations.

Au préalable, dans le plan triennal (ou plan intérimaire) 1961-1963, des recherches et études sont conduites pour connaitre les potentialités économiques du pays dans tous les domaines, notamment sur les aspects géologiques et miniers. Ces études font ressortir que le Niger est un pays potentiellement riche et plein d'avenir. Il faut donc exploiter et mettre en valeur ces potentialités pour impulser la croissance économique et lancer le pays dans un processus d'industrialisation. Au regard de ces grandes ambitions, le pays qui ne dispose en 1960 que de trois petites huileries, opte pour la voie de l'industrialisation en vue d'assurer son indépendance économique et sociale. Cette politique d'industrialisation se fonde sur deux axes principaux. Le premier est la valorisation des ressources locales qui devait permettre de

promouvoir l'agro-industrie en vue de diversifier les exportations et se protéger contre la détérioration des termes de l'échange. Le second axe est l'industrie de substitution aux importations censée permettre l'amélioration de la balance de paiements en assurant l'approvisionnement du marché national en produits finis manufacturés. Cette politique d'industrialisation est mise en œuvre dans le cadre du plan triennal 1961-1963, du plan quadriennal 1964-1967, puis des plans quinquennaux à partir de 1975. L'État définit alors année par année, les projets d'investissements publics et privés à réaliser et prévoit les moyens de leur mise en œuvre.

Compte tenu de la faiblesse de la capacité de financement des agents économiques (ménages et entreprises), dans un contexte d'un marché financier embryonnaire et d'un faible attrait des investisseurs étrangers, l'État reste le principal promoteur des entreprises industrielles durant toute la Première République et ce, jusqu'à une date récente. La Banque de Développement de la République du Niger (BDRN), créée sous forme de société d'économie mixte avec l'État comme actionnaire majoritaire, sert alors de levier pour le financement des investissements, notamment industriels.

La modernisation de l'agriculture est amorcée avec détermination, en mettant en place des manufactures et des industries de fabrication de matériels agricoles. Il en est de même pour l'élevage avec la construction de ranchs d'embouche et d'abattoirs frigorifiques. L'État s'est alors engagé dans la transformation industrielle de produits agricoles. Les premières industries agropastorales sont créées à l'image de la Sotramil (Société de Transformation du Mil) qui fabrique les pâtes alimentaires et les biscuits et l'Olani (Office du Lait du Niger). Les autorités de la Première République bâtissent ainsi le premier équipement industriel du Niger composé d'une soixantaine de sociétés. De 1974 à 1987, le pays change d'orientation de politique économique tout en conservant la planification indicative comme mode de gestion. Il s'en suit un arrêt momentané dans le processus d'industrialisation du pays, notamment dans le cadre du premier Programme d'Ajustement Structurel (PAS). La plupart des industries mises sur pied sous la Première République, déjà en difficulté, sont alors privatisées. Un déclin du secteur s'amorce. Il est accentué par la crise de l'uranium, l'étroitesse du marché intérieur, les coûts élevés des consommations intermédiaires et à la mauvaise gestion. Plus tard, sont venus s'ajouter le poids dissuasif de la fiscalité sur le secteur

formel, la fraude multiforme, la concurrence étrangère principalement du Nigéria, l'absence de compétitivité et les difficultés d'accès aux sources de financement viables. La vague de libéralisation engagée favorise le contrôle des industries par des promoteurs illettrés (grands commerçants milliardaires analphabètes) manquant totalement de professionnalisme.

Toutefois, à partir de 1990, on assiste à l'émergence d'un secteur privé moderne à l'initiative des opérateurs économiques Nigériens mieux instruits et outillés, encadrés par des professionnels et qui créent des sociétés modernes de transport terrestre, des sociétés de transformation de produits laitiers et de jus, des industries d'embouteillage et de l'eau minérale naturelle, de textile, de matelas et de construction métallique.

L'État qui se désengage progressivement du secteur économique marchand, se contente de créer le cadre institutionnel avec le code des investissements, les codes minier et pétrolier favorables aux investisseurs. Dans sa stratégie de promotion du contenu local des industries minières, l'État veille, dans le code des investissements et dans les conventions minière et pétrolière, à l'utilisation des biens et services locaux lorsqu'ils sont disponibles, mais à des conditions compétitives de prix, de qualité, de quantité, de garanties et de délais de livraison. La réalité est que plusieurs produits que l'on peut trouver sur place continuent d'être importés par les sociétés minières sous prétexte que les fournisseurs locaux ne répondent pas à certaines exigences, notamment celles liées aux normes de qualité et de délais de livraison. Pourtant l'exploitation minière, à travers la fourniture locale des biens et services par les petites et moyennes entreprises, ainsi que les petites et moyennes industries (PME-PMI) aux sociétés minières, peut constituer un véritable vecteur de croissance et de lutte contre la pauvreté. Actuellement l'État met l'accent sur le Partenariat Public Privé (PPP) pour s'engager fortement dans la création d'industries minières et énergétiques.

En termes de structure, le secteur industriel nigérien est subdivisé en 6 branches principales qui sont la branche agro-alimentaire, la branche matériaux de construction, la branche art-graphique, la branche texture-cuirs-habillement, la branche industrie chimique et gaz, la branche transport. La branche agro-industrielle qui est la plus importante, ne semble pas bénéficier de l'attention requise dans les politiques économiques, ce qui a pour conséquence une très faible intégration agriculture-industrie. Les produits agricoles dotés d'un potentiel marchand important sont transformés de façon artisanale ou pas du tout. C'est

le cas notamment du sésame, du souchet, du manioc, du coton, de l'arachide, des fruits et légumes, mais surtout de l'industrie de viande et de boucherie. Pourtant, les grandes industries (pharmacie, cosmétique, alimentation générale, chaussures, vêtements…) au niveau mondial utilisent comme consommations intermédiaires, ces matières premières pour fabriquer des produits à haute valeur ajoutée, grâce à une bonne maîtrise de la chaîne de valeur.

Les contraintes du secteur industriel nigérien (faiblesses, menaces, freins et obstacles à son développement) sont nombreuses et variées. Elles peuvent se résumer ainsi qu'il suit :

- **Principales faiblesses** : il y a d'abord l'absence de stratégie et d'une politique industrielle claires ; puis une insuffisance de zones industrielles viabilisées et des technologies inadaptées ; la faible capacité des structures d'appui et la non organisation des filières en pôles industriels demeurent un frein au développement du secteur ; on note également l'absence de fonds d'investissements du secteur industriel ainsi que l'enclavement du pays et les coûts des approvisionnements subséquents en consommations intermédiaires, transport et énergie ; à cela s'ajoute le faible développement de la recherche dans le domaine industriel ; l'insuffisance de la qualité des facteurs de production, y compris des ressources humaines, ainsi que le mauvais état ou l'inefficience des infrastructures de base constituent des faiblesses notoires ; il en est de même de l'exogénéité de la disponibilité des matières premières et des consommations intermédiaires agropastorales dont le volume et le prix dépendent des aléas climatiques. Tout cela conduit à une faible compétitivité des entreprises en présence d'un système financier averse aux risques, peu diversifié et faiblement spécialisé, avec des produits et services financiers relativement chers.
- **Principales menaces :** elles se résument à l'instabilité institutionnelle ; l'insécurité dans la sous-région ; la fraude, contrefaçon et concurrence déloyale du secteur informel et des industries du Nigéria ainsi que les fluctuations du taux de change de la Naira.

D'un autre côté, le secteur industriel nigérien ne manque pas d'atouts et d'opportunités qui en font un potentiel levier de croissance et de développement. Les principaux atouts et opportunités se présentent ainsi qu'il suit :

- **Principaux atouts** : premièrement, on peut citer l'existence d'un code des investissements incitatif et d'un guichet unique de mise en œuvre de ce Code des Investissements ; deuxièmement, dans le cadre de la politique nationale de la qualité, on note l'engagement

des entreprises pour la qualité comme facteur de compétitivité, renforcé par l'adoption d'une loi instituant la normalisation, la certification et l'accréditation au Niger ; enfin, troisièmement, il y a l'existence d'une législation sur la propriété industrielle.

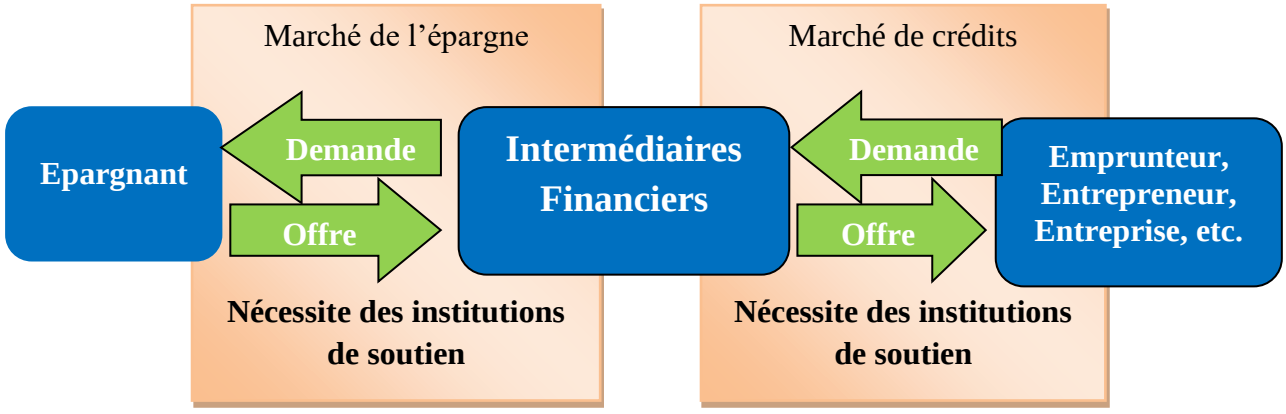
- **Principales opportunités :** elles se résument à l'existence de directives régionales pour la mise en place de l'Infrastructure Nationale de la Qualité (INQ) ; puis la politique qualité de la CEDEAO comme tremplin pour l'INQ du Niger ; un accès à un marché sous-régional et régional porteur ; on note également l'existence d'un guichet unique pour les formalités de création d'entreprises ; des opportunités de renforcement et d'extension du réseau électrique à travers diverses sources d'énergie (hydraulique, fossile, thermique, solaire, éolienne) se multiplient ; de même, le Millennium Challenge Corporation (MCC) et la qualification du Niger au programme Compact constituent une réelle opportunité ; un Tribunal de Commerce est enfin disponible, et la Maison de l'Entreprise joue bien son rôle d'encadrement, dans un contexte favorable avec l'existence d'un Centre de Gestion Agréé et d'un Centre d'Arbitrage et de Médiation fiscale ; il y a aussi l'existence d'associations de consommateurs actives ; enfin, l'appartenance du pays à deux Communautés économiques régionales poursuivant l'objectif d'un marché commun.

2.2.4.2. Contraintes de financement

Dans la présente section, nous cherchons à vérifier si le coût d'accès au financement constitue une contrainte significative pour l'investissement et pour la croissance économique au Niger. Il est généralement admis que le développement du système financier joue un rôle essentiel dans l'amélioration de l'allocation des ressources au sein d'une économie. Dans ce cadre, Ductor (2012) montre qu'en surmontant l'asymétrie de l'information et en facilitant les transactions, les intermédiaires financiers exercent une influence positive sur la croissance économique. Dans cette optique, l'analyse des contraintes de l'approfondissement financier constitue une étape importante dans l'optimisation de l'impact du secteur financier sur la croissance. Lorsqu'une économie est soumise à un rationnement de l'offre de financement, l'accès aux crédits devient une contrainte significative au financement des investissements et à la croissance. Cependant, un faible niveau de financement peut également refléter une faible demande ou une demande de moindre qualité en termes de profil de risque.

Schématiquement, il apparait que l'offre de crédits et des services financiers connexes émanant des intermédiaires financiers détermine la disponibilité des financements pour les entreprises. L'offre de financement peut être limitée par une intermédiation financière locale inadéquate ou coûteuse en raison d'une insuffisance d'institutions de soutien et d'accompagnement viables et d'envergure, d'une concentration du marché ou d'un cadre réglementaire perfectible. Elle peut également être limitée du fait d'une insuffisance de ressources adaptées et une faible offre d'épargne (épargne intérieure et capitaux étrangers).

Figure n°2.3 : Allocation des ressources au travers du système financier



Selon l'analyse du MCC (p. 25), le secteur financier nigérien se caractérise par :

- un taux d'intérêt réel inférieur à la moyenne des taux des pays à faible revenu, mais dont l'effet positif est annihilé par la forte exigence de garanties requises pour obtenir un prêt, le pays étant en deuxième position suivant le classement des exigences de garanties les plus élevées. Cette contrainte rend le crédit coûteux et potentiellement inaccessible pour les entreprises et les particuliers ne disposant pas d'actifs suffisants à proposer en garantie ;
- une analyse du taux nominal de prêt et du volume de crédit intérieur au secteur privé fait ressortir que l'amélioration de l'offre de financement depuis le milieu des années 2000, améliore la profondeur du marché du crédit ;
- 89 % des investissements dans le secteur formel sont autofinancés, ce qui dénote une forte demande de financement non satisfaite, bien que le pays soit proche du profil moyen des pays de l'UEMOA en ce qui concerne la part des investissements financés par les banques ;

- selon l'étude sur les contraintes de l'économie nigérienne (MCC, p. 38), l'accès au financement est le deuxième problème (en termes d'acuité) auquel sont confrontées les entreprises au Niger dans leur ensemble. Les micro et petites entreprises sont les principales concernées. Pour les moyennes et grandes entreprises, l'accès au financement ne figure pas parmi les trois principales contraintes qui freinent leur développement. L'on s'attend dès lors à ce que les moyennes et les grandes entreprises survivent et prospèrent en raison de leur plus forte capacité à accéder au crédit. Pourtant cela ne semble pas être le cas.

Ainsi, alors que le secteur financier formel nigérien demeure sous-développé et souffre de plusieurs problèmes structurels, l'accès au financement ne semble pas être une contrainte significative pour la croissance.

S'agissant des entreprises du secteur informel, elles ont dans la plupart des cas un accès limité aux marchés formels du crédit. En effet, lorsque les entreprises évaluent les coûts et les avantages de la formalité par rapport à l'informalité, la possibilité d'accéder aux marchés du crédit fait souvent partie du processus décisionnel. Comme mentionné précédemment, le secteur informel du Niger emploie la majorité de la main-d'œuvre et est à l'origine d'environ 60 % de la production nationale. La question n'est pas de savoir si le secteur informel a un accès adéquat au crédit, mais pourquoi les avantages de la formalité ne sont pas suffisants pour attirer un plus grand nombre d'entreprises et d'entrepreneurs dans le secteur formel. Une étude sur le secteur informel (INS, 2012) souligne la fiscalité comme principal obstacle perçu de la formalité. Il faut cependant reconnaitre que des données et investigations complémentaires et plus approfondies sont nécessaires pour comprendre dans quelle mesure un meilleur accès au financement peut inciter les entreprises et les entrepreneurs à faire la transition vers le secteur formel.

Les sections qui suivent présentent les résultats jugés pertinents des principales études sur le secteur financier nigérien, y compris l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse de doctorat. La section 2.2.4.2.1 présente un aperçu du système financier nigérien, en tenant compte de la prédominance du secteur bancaire et de la dimension régionale du marché financier. La section 2.2.4.2.2 examine le marché du crédit (équilibre et prix) afin de déterminer si l'offre de financement est suffisante pour satisfaire la

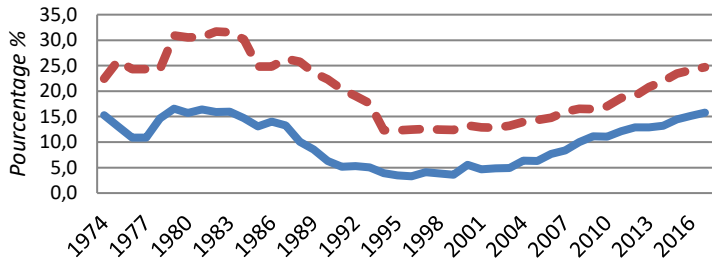
demande. La section 2.2.4.2.3 analyse la disponibilité et la nature des ressources qui peuvent être utilisées par les intermédiaires financiers (offre d'épargne). La section 2.2.4.2.4 examine le rôle spécifique des intermédiaires financiers et la section 2.2.4.2.5 passe en revue les autres facteurs susceptibles de limiter la contribution du secteur financier à la croissance.

2.2.4.2.1. Secteur financier et promotion des investissements

Comme dans l'approche HRV, on considère que la croissance économique durable dépend des investissements privés, dont la quantification nécessite une approche à multiples facettes qui examine l'investissement au sens le plus large du terme. Cette méthodologie est difficile à mettre en œuvre dans un pays comme le Niger où une part significative des circuits de financement des investissements privés demeure informelle et non enregistrée via les canaux officiels. Nonobstant cette imperfection, le crédit au secteur privé est généralement considéré comme le meilleur proxy de la mesure de la capacité du secteur financier à promouvoir l'investissement.

Le crédit intérieur au secteur privé atteint un sommet au Niger au début des années 80. Cette expansion du crédit est alimentée par les politiques gouvernementales qui encouragent les institutions financières, en particulier les banques publiques, à prêter aux secteurs désignés et aux entreprises d'État à des conditions favorables. Il s'en suit une détérioration du portefeuille de prêts de plusieurs banques. À partir de 1989, le secteur financier nigérien (à l'instar de la plupart des pays de l'UEMOA) connait une crise qui entraine une baisse du crédit intérieur au secteur privé en pourcentage du PIB dont le poids passe de 15 % à 3,3 % entre 1989 et 1997, avant de connaitre une hausse régulière pour se situer à 14 % du PIB en 2011 et 16 % en 2017 comme l'indique le graphique n°2.11.

Graphique n°2.11: Evolution du Crédit intérieur au secteur privé en % du PIB au Niger et dans l'UEMOA

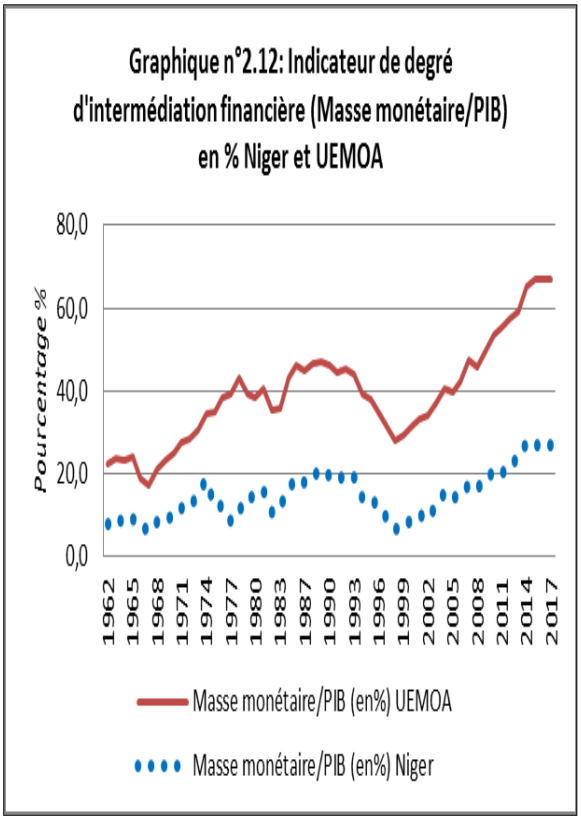


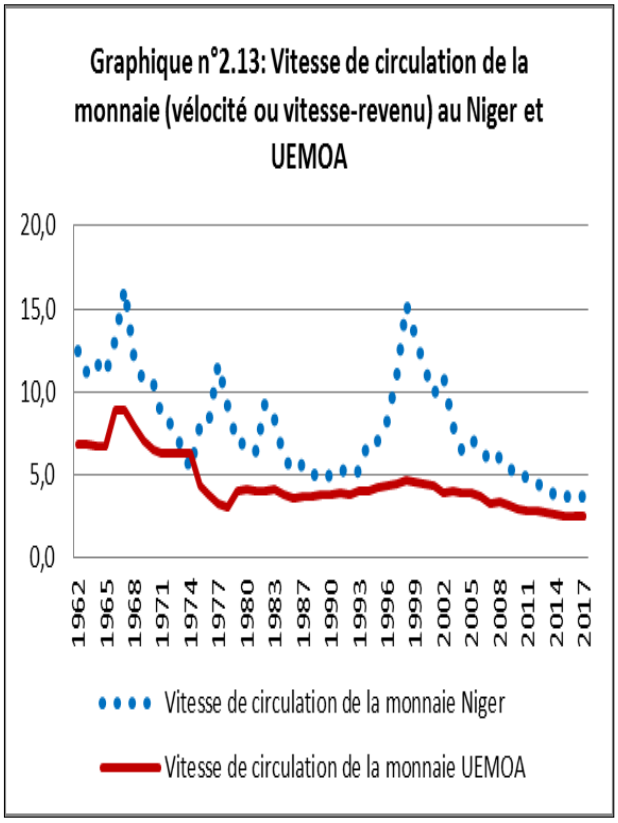
Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

Le système financier du Niger est dominé par le secteur bancaire, composé de treize banques commerciales et quatre établissements financiers. Ces banques sont majoritairement bien intégrées dans le système bancaire régional de la zone UEMOA, 9 des 13 banques étant des filiales ou succursales des groupes bancaires régionaux et sous régionaux. En dépit de la reprise amorcée du crédit intérieur au secteur privé, le rationnement du financement demeure une caractéristique du secteur bancaire nigérien, les banques ne ciblant que les prêts moins risqués, en utilisant des ressources à vue ou à court terme, obligeant ainsi les entreprises à s'autofinancer.

La récente tendance haussière du crédit intérieur au secteur privé est généralement imputée aux réformes entreprises dans le cadre du PDSF (Projet de Développement du Secteur Financier) et un assouplissement de la politique monétaire (baisse du coefficient de réserves obligatoires, baisse des taux directeurs de la Banque Centrale et un accès plus facile au refinancement de la BCEAO). Jusqu'en 2002, le réseau bancaire nigérien est jugé très limité, les banques se contentant en général d'une à deux agences. À partir de 2006, la Banque Régionale de Solidarité (BRS), la Banque Atlantique (BA) et la Banque Sahélo-Saharienne pour l'Investissement et le Commerce (BSIC) amorcent un développement plus agressif de leurs réseaux. Parallèlement aux réformes engagées, de nouveaux groupes bancaires régionaux font leur entrée sur le marché nigérien (CBAO-Attijari, BMCE Banque Populaire, Banque Régionale de Marché, Orabank). Avec le démarrage des activités de la Banque Agricole du Niger (Bagri) en 2011 et sa stratégie basée sur le développement d'un large réseau d'agences, une nouvelle ère se dessine en matière de création d'agences bancaires que l'on retrouve désormais dans toutes les grandes communes.

Malgré les performances enregistrées, l'apport du secteur financier reste modeste par rapport au PIB. Le degré d'intermédiation financière est faible au Niger par rapport à la moyenne de l'UEMOA. Le ratio masse monétaire rapportée au PIB qui progresse de 14 % en 2005 à 20 % en 2010, se situe à 27 % en 2017 au Niger contre une moyenne de 40 % dans l'Union. Cela traduit néanmoins un relatif approfondissement financier. En conséquence, la vitesse de circulation de la monnaie (vitesse-revenu) est très élevée au Niger comparativement à la moyenne de l'UEMOA (8 % au Niger contre 4 % en moyenne dans l'Union dans les années 2000 et 3,7 % au Niger contre 2,5 % pour l'UEMOA au cours des 4 dernières années).





Source : *l'auteur à partir des données de la BCEAO*

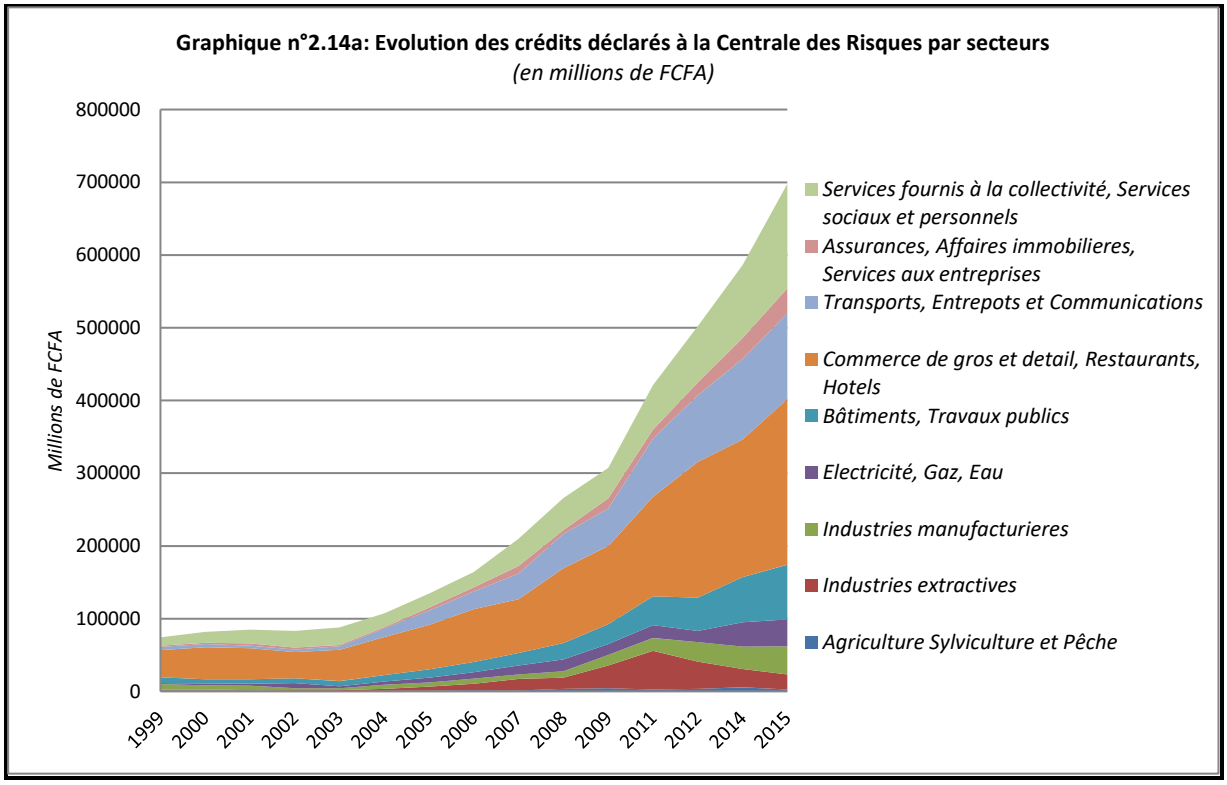
Source : *l'auteur à partir des données de la BCEAO*

Il faut cependant utiliser ces concepts avec beaucoup de prudence dans le cas particulier du Niger. Ce type d'indicateurs qui se réfère aux propriétés théoriques du concept de la vitesse de circulation de la monnaie tel que défini par la théorie quantitative de la monnaie, n'est pas très pertinent pour expliquer certains faits monétaires au Niger, même s'il continue d'être utilisé par la Banque centrale dans ses prévisions. En effet, nous avons remarqué que la vitesse de circulation de la monnaie au Niger (c'est une particularité) est très élevée et fortement instable, alors que la théorie la considère même comme une constante ou à tout le moins comme un coefficient stable. Abdou (2003) apporte une explication à ce phénomène étrange d'une vitesse de circulation de la monnaie très élevée, combiné avec des variations erratiques. Il démontre que rapprocher la masse monétaire du PIB n'a pas de sens véritable dans le cas du Niger, en raison du faible lien entre la masse monétaire et le PIB comme le résume l'encadré ci-dessous.

<u>Encadré n°2.1</u> : Éléments d'explication du comportement (valeur anormalement élevée et instable) de la vitesse de circulation de la monnaie au Niger (Abdou, 2003).

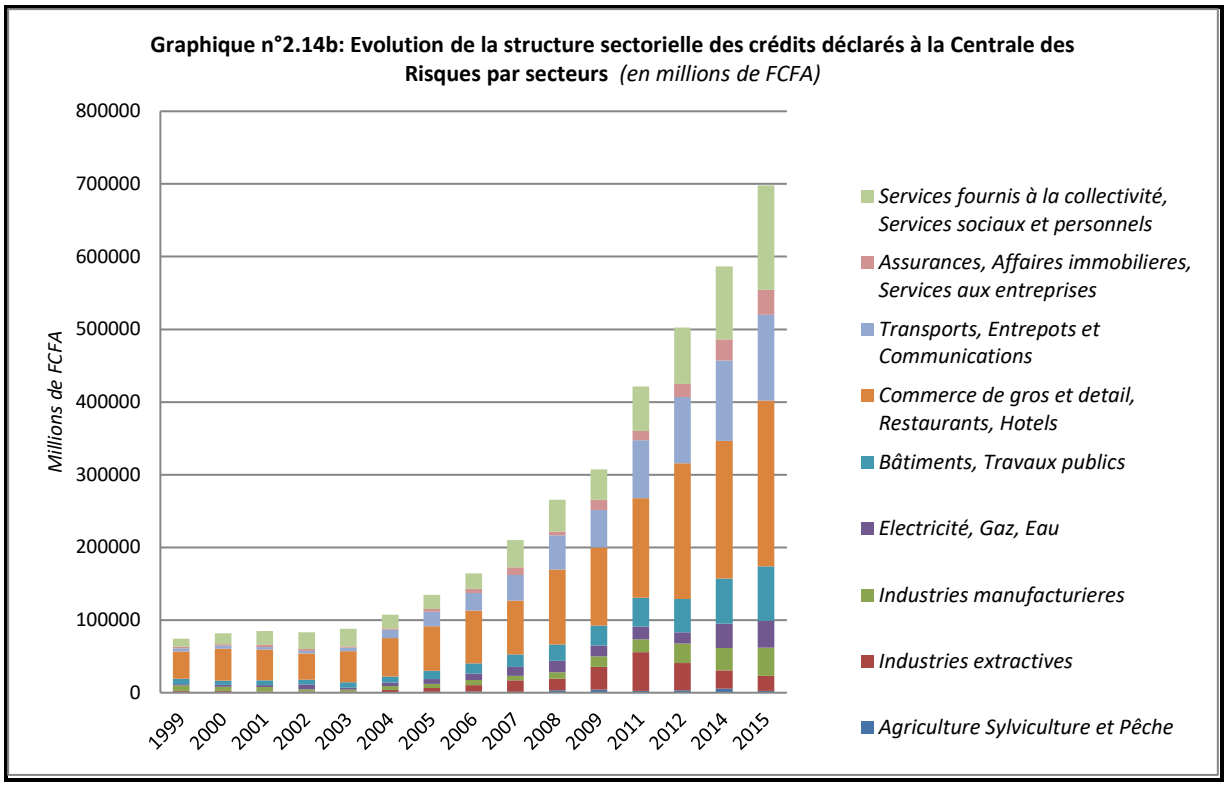
Il importe d'interpréter prudemment les indicateurs d'approfondissement financier calculés et publiés sur le Niger, en particulier la vitesse de circulation de la monnaie. En effet, définie comme le nombre de fois en moyenne qu'une unité monétaire est utilisée dans des transactions au cours d'une période donnée, la vitesse de circulation de la monnaie (**V**) permet de déterminer la quantité de monnaie requise pour satisfaire un volume donné de transaction. Elle rend compte également des rapports qui existent entre la quantité de monnaie et les grandeurs réelles de l'économie. De ce point de vue, une analyse de la vitesse de circulation de la monnaie permet l'amélioration de la connaissance des liaisons qui existent entre la monnaie et le reste du milieu économique. Le cadre d'analyse s'inspire de la fonction de demande de monnaie classique, $MV = PT$, soit $Log(V) = Log(P) + Log(T) - Log(M)$, et en différentiant, $dLog(V) = dLog(P) + dLog(T) - dLog(M)$, d'où $\frac{dV}{V} = \frac{dP}{P} + \frac{dT}{T} - \frac{dM}{M} \Rightarrow \dot{v} = \dot{p} + \dot{t} - \dot{m}$, avec M la masse monétaire, P le prix, T le volume des transactions, $\dot{v}$ la variation relative de la vitesse de circulation de la monnaie, $\dot{t}$ la variation relative du volume des transactions et $\dot{p}$ le taux d'inflation. La stabilité de la vitesse est ainsi conditionnée par l'existence d'une relation stable entre la masse monétaire et le revenu nominal. L'étude de Abdou (2003), résumée dans cet encadré, propose une explication théorique et empirique au comportement jugé atypique (valeur anormalement élevée et instable) de la vitesse de circulation de la monnaie au Niger. Il ressort des analyses de l'auteur que d'un point de vue théorique, la notion de revenu utilisée dans le calcul de la vitesse introduit un biais qui la rend artificiellement élevée, du fait de la prise en compte de l'autoconsommation, prépondérante dans le PIB agricole, mais dont le lien avec la monnaie est mitigé. Pour Abdou, la notion de vitesse-revenu de circulation de la monnaie n'est pertinente que si l'approximation des transactions par la valeur du revenu est fiable (le passage de l'équation d'Irving Fisher à celle de Pigou est à cette condition). Cette fiabilité suppose qu'une proportion importante de la production passe par le marché. En effet, une forte autoconsommation est source de biais assimilable au concept de *monnaie manquante*, dans la mesure où l'autoconsommation ne génère pas de transactions monétaires. L'impact de la monétarisation insuffisante de l'agriculture au Niger est amplifié par le comportement financier du secteur informel. L'instabilité de la vitesse provient essentiellement des chocs climatiques d'offre. Ainsi, en année de sécheresse, la part de la production vivrière dans le PIB recule significativement en tirant le PIB global à la baisse. Compte tenu de la faible élasticité de la demande de monnaie par rapport au PIB agricole, la masse monétaire réagit moins que proportionnellement et la résultante se traduit par une baisse de la vitesse. Pendant ces périodes, le niveau de la vitesse est proche de la moyenne de l'UEMOA et correspond à la vitesse de long terme au Niger minorée de 30 %. Le phénomène inverse s'observe pendant les années de bonne pluviométrie, où la vitesse est surestimée par une relation approximative entre la monnaie et la production vivrière. La vitesse observée pendant ces périodes correspond à la vitesse de long terme au Niger, majorée de 10 %. La deuxième source de biais est la dimension composite du stock effectif de monnaie, comprenant des encaisses actives et oisives ainsi que des monnaies non domestiques (naira) détenues hors du circuit bancaire et utilisées dans les transactions courantes. Une telle situation entache la fiabilité de la circulation fiduciaire et agit sur la valeur théorique de la vitesse de circulation de la monnaie et des indicateurs d'approfondissement financier. Afin d'améliorer la qualité des prévisions monétaires, l'auteur propose d'envisager le calcul d'une vitesse de circulation de la monnaie expurgée de l'effet de l'autoconsommation.

Quant à la répartition sectorielle du crédit, elle fait ressortir que le commerce et l'industrie hôtelière sont les premiers bénéficiaires des prêts bancaires au Niger, comme l'illustrent les graphiques n°2.14a et n°2.14b ci-dessous. Sur la période 2005-2009, les entreprises du secteur des services reçoivent l'essentiel des prêts bancaires, tandis que le secteur agricole ne bénéficie que d'un pour cent (1 %) des prêts bancaires. En 2010, les prêts bancaires au secteur manufacturier représentent 6 % du total des prêts, ce qui correspond approximativement à la part du secteur dans la valeur ajoutée de l'économie.



Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

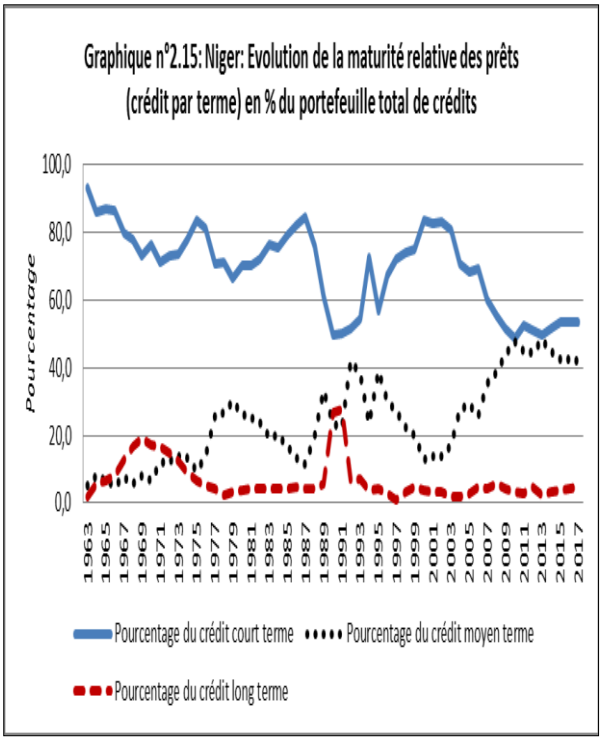
Le secteur bancaire est rarement présent à la création des sociétés industrielles au Niger, ce qui signifie que les banques préfèrent accompagner ex-post, lorsque la phase critique en termes de risque de projet est franchie. Il est évident que cette posture n'a de mérite que la protection de la qualité du portefeuille des banques, mais elle n'est pas propice au développement industriel et à la croissance du pays, tant l'aversion au risque semble forte du côté des banques et mérite d'être analysée afin de lui trouver une solution structurelle.



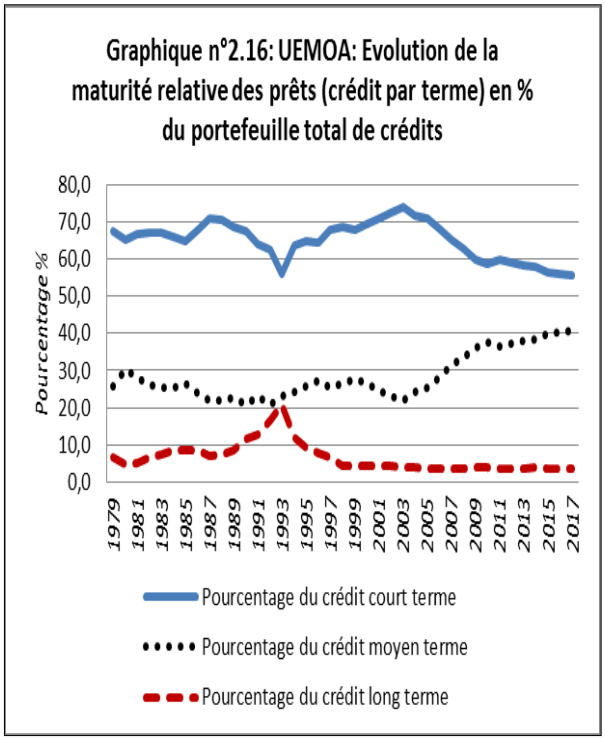
Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

La durée des prêts est passée d'une maturité essentiellement à court terme à une proportion presque égale avec les prêts à moyen terme, les prêts à long terme diminuant en part relative (graphique n°2.15). L'insuffisance des prêts à plus longue échéance nuit à la capacité des emprunteurs à développer des investissements à plus long terme qui sont en général porteurs de la croissance et du développement[1].

[1] Le *court terme* correspond à une durée de moins de 2 ans. Les prêts à *moyen terme* ont une durée comprise entre 2 et 10 ans. Les prêts à long terme ont une durée supérieure à 10 ans (BCEAO, *"Décision N°397/12/2010 portant Règles, Instruments et Procédures de Mise en Œuvre de la Politique de la Monnaie et du Crédit de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest,"* Décembre 2010).



Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*



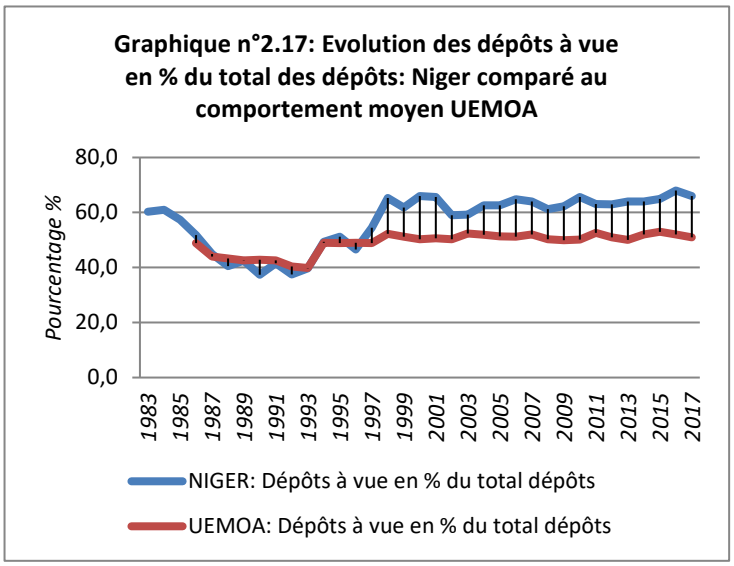
Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

Appartenant à une union économique et monétaire, avec une Banque centrale commune, il n'est pas exagéré de considérer que théoriquement le Niger peut faire face à toute contrainte de ressources, puisque le flux de dépôts et de prêts interbancaires n'a pas de frontière dans l'Union. Il n'en demeure pas moins que l'importance des crédits à long terme (qui sont normalement destinés à financer l'investissement) dépend fortement de la capacité des banques à collecter des dépôts à long terme. Il se trouve que le Niger se place en deuxième position en termes de l'importance du poids des dépôts à court terme dans la structure des ressources bancaires au sein de l'UEMOA, la part des dépôts à moyen et long terme étant par conséquent relativement faible. Cette caractéristique n'épargne fondamentalement aucun pays de l'UEMOA, la Guinée Bissau avec 79 % de dépôts à vue étant le pays le plus touché.

Pendant longtemps, les banques et même certains partenaires techniques et financiers expliquent la faiblesse relative des financements à long terme par les contraintes réglementaires et prudentielles qui imposent aux banques de couvrir au moins 75 % de leurs emplois à moyen et long termes par des ressources stables, d'une échéance à tout le moins correspondante. Depuis le 1er janvier 2013, ce ratio est ramené à 50 %, ce qui permet aux

banques de s'engager davantage dans le financement des investissements par le canal des prêts à long terme.

En matière de financement, on note qu'en plus des treize banques dont trois sont des succursales (CBAO-Attijari, Orabank, Banque Régionale de Marché), le secteur financier du Niger compte également 48 institutions de microfinance à fin 2017. Ce secteur de la microfinance est globalement caractérisé par une forte réduction du nombre de SFD de 81 en 2010 à 48 en 2017 du fait de retrait d'agréments dans un contexte de renforcement de la surveillance et de l'assainissement, suite à l'adoption, en 2010, d'un nouveau cadre réglementaire sous l'impulsion de la BCEAO. Parallèlement, on note une diminution du nombre de points de services passant de 153 en 2010 à 124 en 2016, et un taux de pénétration encore insuffisant. Nonobstant la diminution du nombre de SFD, on enregistre une augmentation de l'encours du crédit et des dépôts. Au total, malgré sa portée significative en termes de nombre de clients servis, le poids du secteur de la microfinance reste faible comparativement au secteur bancaire, tant du point de vue des actifs que des dépôts. En effet, l'encours des crédits du secteur de la microfinance ressort à 38,077 milliards (0,90 % du PIB) et celui des dépôts à 24,669 milliards (0,58 % du PIB) en 2015.



Source : *l'auteur à partir des données de la BCEAO*

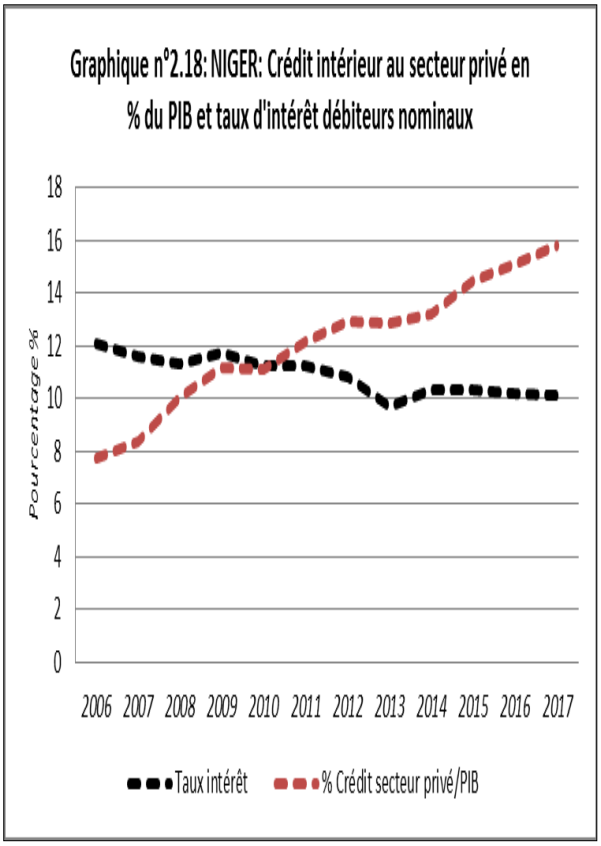
À deux reprises, en quelques années, le secteur de la microfinance au Niger a connu une situation critique. Comme cela s'est déjà produit dans le passé, une crise de croissance a entrainé la faillite de l'institution leader. D'abord, cela a été le cas de Taimako, la principale structure de microfinance à l'époque, mise sous administration provisoire et liquidée par Arrêté n°439/MF/ARSM du 30 octobre 2012. Plus récemment, le même processus s'est produit avec Asusu.SA, le leader du secteur avec plus de 80 % de la part du marché, mise sous administration provisoire le 3 mai 2018, par décision n°00504/2018/MF/ARSM du Ministre des Finances principalement pour

défaut de paiement : plus de 10 milliards de dépôt à terme des sociétés d'État se sont révélés compromis et rendus indisponibles, en plus des dépôts privés.

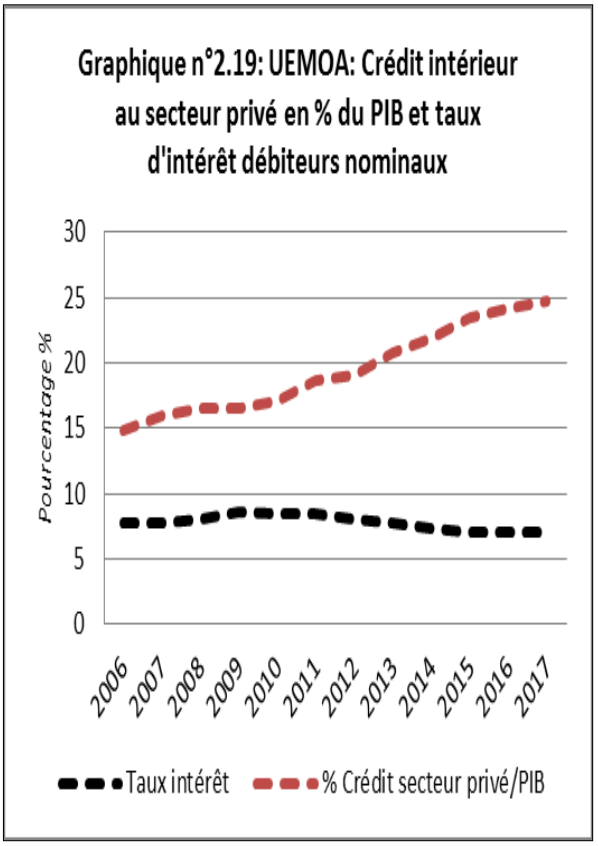
Même si le professionnalisme des acteurs de la microfinance laisse encore à désirer au Niger, les types de crises qui fragilisent le secteur mettent en évidence une insuffisance et une défaillance de la surveillance en dépit des efforts entrepris par les autorités monétaires en la matière. Il est temps de repenser la surveillance du secteur de la microfinance et de revoir la répartition ainsi que le degré d'implication des différents acteurs (BCEAO, Commission Bancaire, Ministère des Finances, ARSM) dès la phase d'agrément.

2.2.4.2.2. Coût du crédit

Le premier critère d'éligibilité d'une contrainte dans l'approche HRV, est qu'elle induit un coût ou un prix élevé. Sur le marché du crédit, le taux d'intérêt réel est le prix effectif. La trajectoire tendancielle indique une forte baisse du taux d'intérêt réel suite à la dévaluation du franc FCFA en 1994. Les fluctuations les plus prononcées des taux d'intérêt réels depuis la dévaluation résultent de la volatilité des prix des denrées alimentaires qu'induisent les périodes de sécheresse ainsi que celle des produits pétroliers, qui constituent une part importante de l'ensemble du panier de consommation au Niger. La tendance récente indique également une baisse significative du coût de crédit parallèlement à une hausse du volume, ce qui signifie que les améliorations apportées à l'offre de financement depuis le milieu des années 2000 renforcent la profondeur du marché du crédit, comme l'indique le graphique n°2.18 ci-dessous.

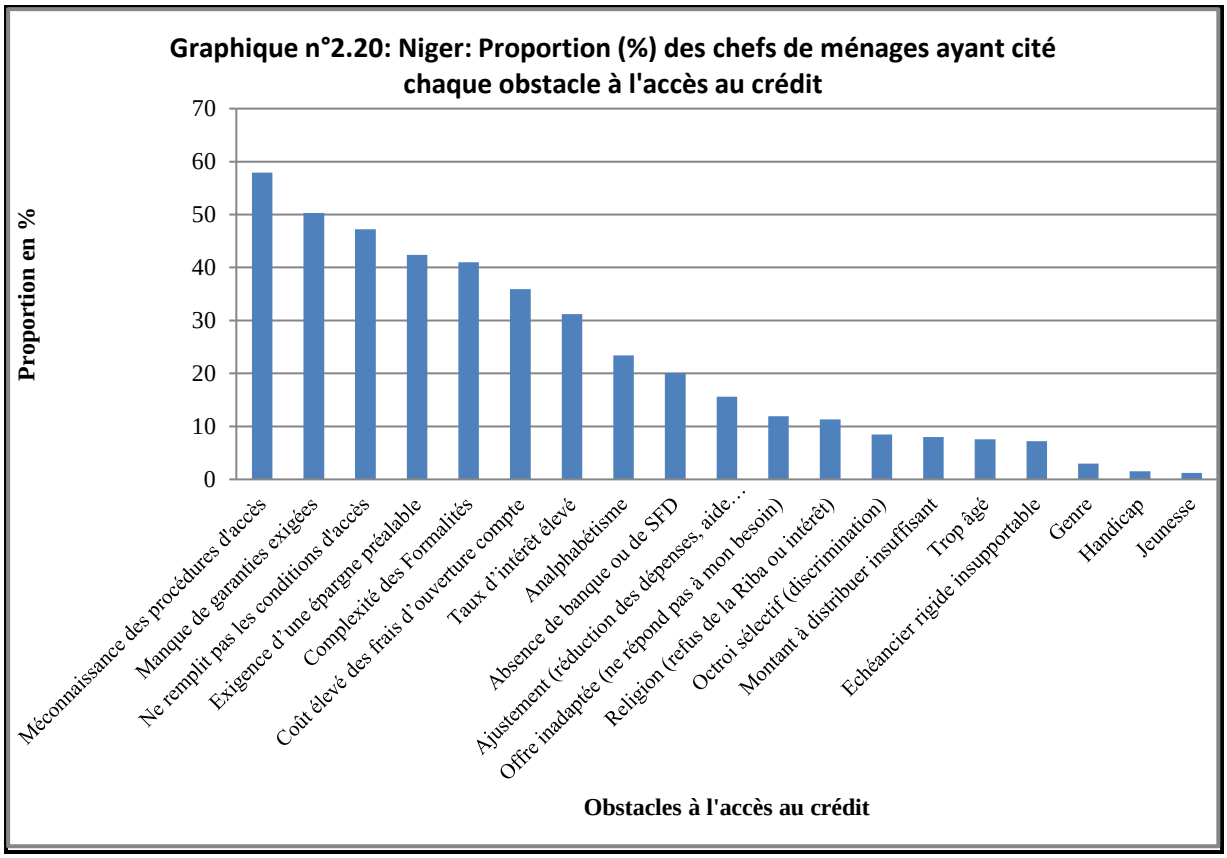


Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*



Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière conduite en 2017 dans le cadre de la présente thèse, les obstacles récurrents qui freinent ou limitent l'accès des ménages au crédit, sont dans l'ordre d'acuité, « la méconnaissance des procédures » qui concerne 57,9 % des chefs de ménages et « le manque des garanties exigées » qui pénalise 50,3 % des ménages. Le premier résultat reflète le faible niveau d'éducation financière de la population nigérienne et le second confirme une conclusion de l'étude de MCC-Niger (2013) sur les contraintes de la croissance au Niger, qui classe le pays en deuxième position en termes d'exigence de garanties dans un groupe de 9 pays comparables (Bénin, Burkina, Tchad, Ghana, Malawi, Mali, Niger, Népal et Zambie).



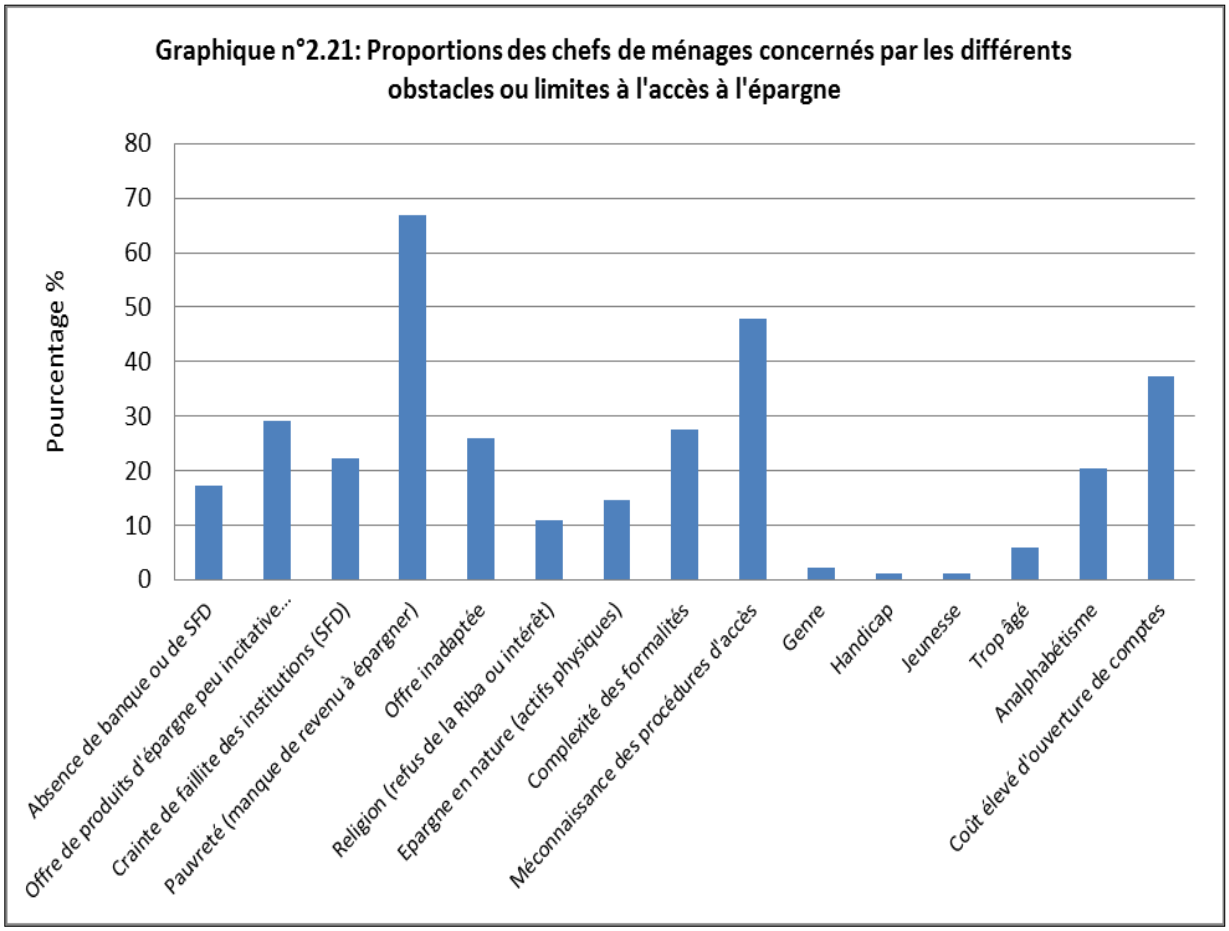
Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Le second groupe d'obstacles à l'accès au crédit englobe « la complexité des formalités », « l'exigence d'une épargne préalable » généralement imposée par les institutions de microfinance avant tout accès au crédit, le montant de ce dernier étant un multiple de l'épargne préalable, qui est perçue comme une barrière à l'accès au financement par 42,4 % des chefs de ménages. Le « coût élevé des frais d'ouverture et de maintien de compte » qui pénalise 35,9 % des ménages et « le niveau jugé excessif des taux d'intérêt » sont également des obstacles à un niveau de financement acceptable. L'éloignement des points de services financiers (offre) pénalise un cinquième des ménages en matière d'accès au financement. Des considérations religieuses liées au refus de l'intérêt (riba) excluent environ 11,3 % des ménages des financements classiques, dans un contexte où le développement de la finance islamique n'est pas encore à son apogée, malgré des avancées encourageantes sur le plan réglementaire. Par contre, ni le genre, ni l'âge, ni le handicap ne sont perçus comme des obstacles significatifs à l'accès au crédit au Niger, même s'ils demeurent légèrement discriminants.

Dans les paragraphes qui suivent, nous analysons les principaux déterminants de l'offre de financement afin d'en évaluer les contraintes plus spécifiques.

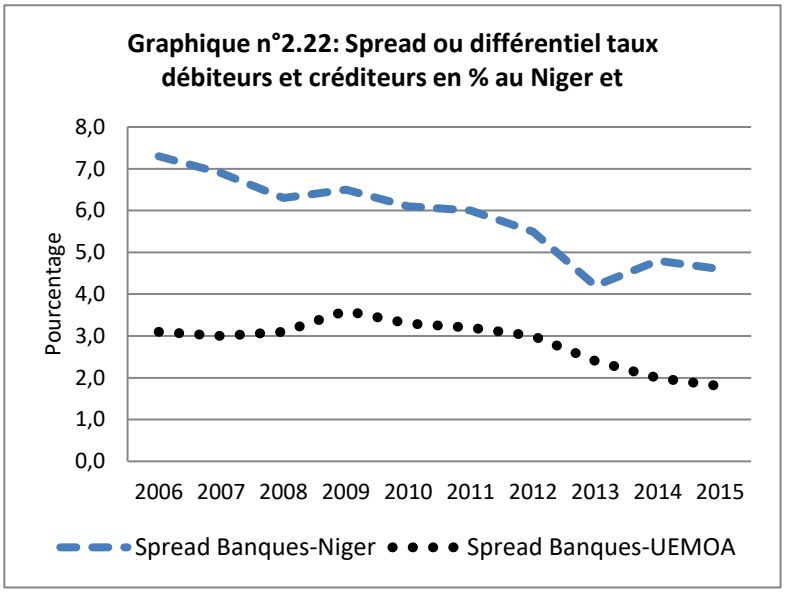
2.2.4.2.3. Accès à l'épargne

D'une manière générale, l'insuffisance et le coût de l'épargne font partie des contraintes les plus évidentes et pesantes de l'offre de financement par les intermédiaires financiers. Elle bloque le financement des investissements des entreprises, la croissance économique et la création de l'emploi. L'analyse des dépôts rapportés au PIB en 2015 révèle que le poids du secteur bancaire nigérien est limité. Le Niger ressort dernier des 8 pays de l'UEMOA, à poids égal avec la Guinée Bissau (17 %), pendant que les pays les plus performants atteignent jusqu'à 39 % pour le Togo, 37 % pour le Bénin et 36 % pour le Sénégal.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

La sévérité et la significativité d'une contrainte d'épargne ne se mesurent pas forcément par la faiblesse de la quantité globale disponible, mais plutôt par le coût de cette épargne. L'insuffisance de l'épargne conduit les banques à supporter un taux de rémunération élevé. Les données disponibles n'indiquent pas une demande d'épargne pressante de la part des banques, le taux réel moyen de rémunération des dépôts au Niger sur la période 2005-2015 étant légèrement négatif. En outre, les ratios prudentiels d'adéquation des fonds propres sont conformes aux exigences de la Banque centrale, ce qui suggère qu'il est relativement facile pour le secteur bancaire nigérien d'accéder aux ressources extérieures (UEMOA et hors UEMOA) au cas où l'épargne intérieure est insuffisante.



Source *: l'auteur à partir des données de la BCEAO*

Dans les faits, les dépôts à vue ne sont pas rémunérés au Niger. Leur importance relative fait que les banques ont un matelas de ressources à taux zéro. Cette donnée tire à la baisse le taux moyen de rémunération des dépôts. Cependant, s'agissant des dépôts à terme, leur coût est très élevé au Niger en fonction de la durée du placement et du volume, en liaison avec leur rareté. Cette spécificité réduit le volume du financement bancaire des investissements, puisque peu de ressources longues sont disponibles, et lorsque l'investissement est financé, le coût réel devient élevé. Ainsi, la structure des dépôts et des ressources bancaires s'érige comme un obstacle à l'investissement et à la croissance.

Selon les opinions de chefs de ménages issues de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse de doctorat, le principal obstacle ou facteur limitatif de l'épargne est le niveau de pauvreté, évoqué par 67 % des ménages. Il est évident que le niveau de revenu, à propension moyenne à consommer donnée, détermine théoriquement le niveau de l'épargne. La méconnaissance des procédures due au faible niveau

d'éducation financière est également un frein à l'épargne monétaire. Le coût jugé exorbitant des frais d'ouverture de compte par 37 % des ménages, face à une offre d'épargne peu incitative dans sa rémunération, dissuade également les épargnants à s'engager.

Au regard des expériences malheureuses de faillites dues aux crises de croissance enregistrées dans le secteur de la microfinance, amplifiées par la faillite et la mise sous administration provisoire du leader Asusu, 22 % des ménages craignent de perdre leur épargne en la confiant aux intermédiaires financiers les plus proches et les plus accessibles qui se trouvent être les institutions de microfinance. En effet, l'histoire montre qu'au Niger, dès que la plus grande institution de microfinance du moment atteint un certain seuil, elle s'effondre (cas de Taimako, Adache, MCPEC, et surtout de la crise actuelle chez Asusu).

2.2.4.2.4. Faible intermédiation financière

Lorsque les ressources sont suffisantes, les contraintes de l'offre de financement peuvent être liées à l'inefficience de l'intermédiation financière, qui peut s'avérer trop coûteuse ou incapable d'allouer les ressources efficacement aux entreprises désirant réaliser des investissements productifs. Les données semblent indiquer que l'intermédiation financière au Niger souffre d'une relative concentration de marché, d'un problème d'information et de coûts de transaction, ainsi que des conditions exigeantes de garantie.

2.2.4.2.4.1. Concentration du marché bancaire

La forte concentration du marché bancaire est une source d'intermédiation financière coûteuse et parfois potentiellement inefficace. En liaison avec les théories des monopoles et des oligopoles, l'écart entre le taux d'intérêt des dépôts et le taux d'intérêt des crédits est un indicateur pertinent de concentration du marché [1]. Il est complété par un second indicateur, à savoir l'indice de concentration de marché de Herfindahl-Hirschman (IHH). Le graphique n°2.22 montre que le *spread* des taux d'intérêt du Niger est supérieur à la moyenne des pays de l'UEMOA traduisant une concentration relativement plus forte du marché au Niger, malgré la tendance à la convergence vers le niveau de l'Union. L'indice de concentration des marchés indique que le secteur bancaire nigérien est modérément concentré en 2017.

[1] *Au Niger, cet écart provient principalement du niveau élevé des taux débiteurs des crédits, que les banques expliquent en général par un profil de risque atypique provenant d'un marché dominé par le secteur informel, offrant peu d'informations fiables pour circonscrire le risque de défaut, dont les banques cherchent à réduire l'impact sur leur résultat en compensant l'éventualité de provisions des créances douteuses, par une hausse des taux d'intérêt sur les crédits.*

Rappelons que selon les directives publiées conjointement par le Département de la Justice des États-Unis et la Federal Trade Commission en 2010, les marchés dont l'IHH est inférieur à 1500 sont non concentrés, les marchés avec un IHH entre 1500 et 2500 sont modérément concentrés et les marchés avec un IHH supérieur à 2500 sont fortement concentrés. La Commission Bancaire de l'UMOA et la BCEAO adoptent une catégorisation basée sur des définitions légèrement différentes. Les seuils retenus pour les trois degrés de concentration sont : moins de 1000, entre 1000 et 2000 et plus de 2000 respectivement.

Table n°2.10. Indice de Herfindahl-Hirschman du marché bancaire nigérien en 2017

Banque	**Taille de bilan** (en million FCFA)	**Dépôt** (en million FCFA)	**Crédit** (en million FCFA)
SONIBANK	302 854	162 222	180 876
BOA-NIGER	294 545	157 532	170 455
ECOBANK	226 153	145 174	99 096
BANQUE ATLANTIQUE	193 110	83 600	123 953
BIA-NIGER	166 964	124 035	74 202
BSIC-NIGER	137 209	58 948	75 885
BAGRI	74 928	37 387	45 586
BIN	70 114	47 571	47 665
ORABANK, Succursale du Niger	52 701	32 269	29 917
CBAO, Succursale du Niger	25 700	7 929	12 658
BCN	16 436	3 814	3 152
BRM, Succursale du Niger	7 632	6 062	290
TOTAL	**1 568 346**	**866 543**	**863 735**
Indice de concentration de Herfindahl-Hirschman (IHH)	**1 374**	**1 401**	**1 400**

***Source** : Calcul de l'auteur à partir des données de la BCEAO : Rapport de la Commission Bancaire de l'UMOA (2017)*

Nous observons que l'indice de concentration de Herfindahl-Hirschman (IHH) du marché bancaire nigérien en 2017 s'établit à 1374 selon la taille de bilan, 1401 selon le critère des dépôts et 1400 sur la base des crédits. Quelle que soit la mesure retenue, l'IHH est compris entre 1000 et 2000. Nous en concluons que, selon les définitions de la Commission Bancaire de l'UMOA et la BCEAO, le marché bancaire du Niger est moyennement concentré. Cette caractéristique du marché bancaire est robuste, puisque l'IHH en 2015 se situe en moyenne à 1513 et à 1421 en 2016. Il ressort ainsi que le niveau de concentration du marché affiche une tendance baissière au cours des trois dernières années pour lesquelles les données sont disponibles. En revanche, si l'on se réfère à la définition des directives publiées par le Département de la Justice des États-Unis et la Federal Trade Commission, le marché bancaire nigérien qui est modérément concentré en 2015, ne l'est plus en 2016 et 2017.

2.2.4.2.4.2. Problème d'information et coût de transaction

S'il est possible de relativiser l'impact de la concentration du marché sur le développement de l'intermédiation financière, il reste évident que les informations disponibles pour évaluer le risque sont insuffisantes au Niger et les outils censés fournir ces informations sont soit inexistants, soit mal exploités par les usagers ou même inopérants à l'instar de la Centrale de risques et du Bureau d'Information sur les Crédits. De ce fait, des opportunités d'investissements rentables demeurent non identifiées. Ce problème conduit les banques nigériennes à privilégier leur connaissance historique de la relation avec la clientèle dans l'évaluation du risque potentiel en amont, tout au long du processus de décision du financement des entreprises et des particuliers porteurs de projets. Une telle option réduit les chances d'accès aux crédits pour les porteurs de projets innovants et rentables, mais qui ne sont pas encore bien connus par les intermédiaires financiers. C'est un frein certain à la création et au développement des entreprises, mais également à la croissance et au développement économique.

Le coût de la recherche de l'information pour documenter les dossiers de crédit, le risque induit par une information insuffisante, l'inefficience des infrastructures routières et de télécommunication dans un pays aussi vaste avec une faible densité de la population, renchérissent les coûts de transaction des banques et contribuent à rendre les services financiers coûteux et rares dans certaines zones. C'est pour ces raisons que l'intervention des banques exige des garanties suffisantes.

2.2.4.2.4.3. Exigences et conditions de garantie

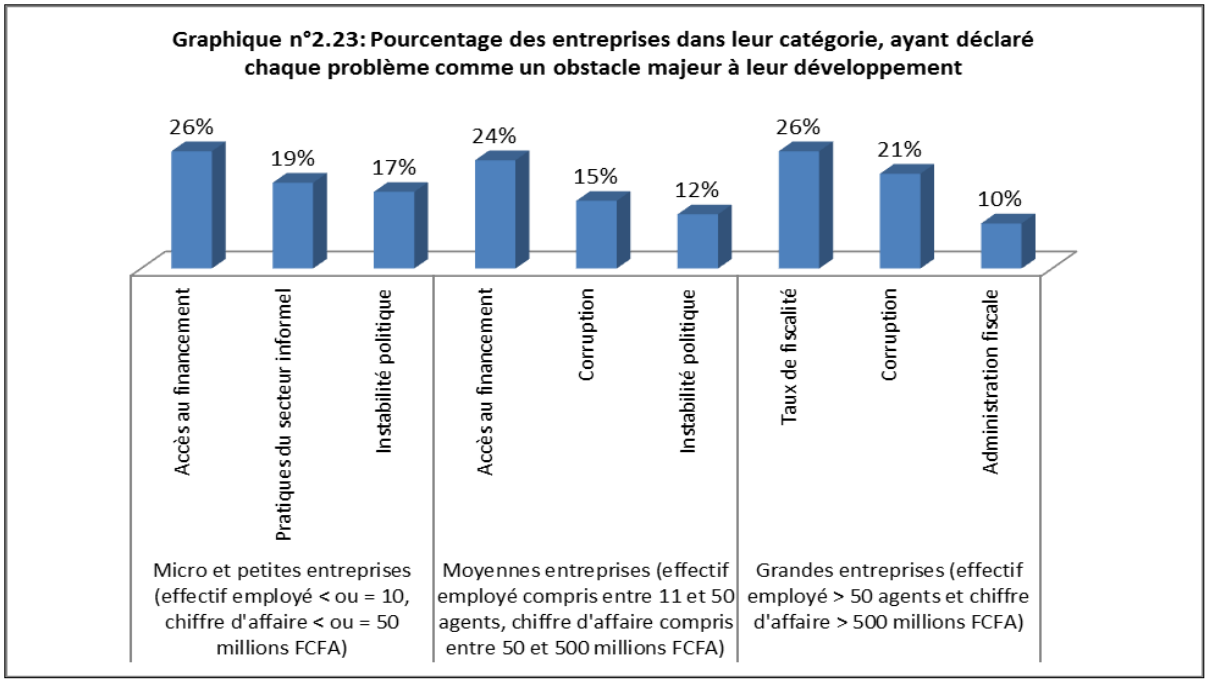
Dans un contexte d'informations insuffisantes sur le profil de risque des clients, l'exigence de garantie joue un rôle de premier plan dans la sécurisation du portefeuille des banques. La stratégie consistant à se baser sur la connaissance historique du client pour évaluer son profil de risque est à l'évidence inopérante sur les nouveaux clients et pour les nouvelles banques qui entrent sur le marché, qui par définition ne possèdent pas d'historique de référence. Cette catégorie d'intermédiaires financiers se protège du risque en exigeant des garanties conséquentes. Ce cas de figure justifie la place du Niger en matière d'exigences de garanties.

Cependant, l'existence de garanties conséquentes ne signifie pas forcément la possibilité pour un client d'obtenir le financement de ses projets d'investissements. La propension des garanties à faciliter l'accès aux crédits dépend de la capacité des banques à réaliser les sûretés qu'elles détiennent, particulièrement les garanties immobilières (hypothèques). Malgré la lourdeur du processus de réalisation des garanties au Niger, le taux de récupération des crédits en souffrance est passé de moins de 3 % en moyenne en 2006 à 14,2 % en 2007 pour atteindre 22 % en 2015. En dépit de cette performance, le taux de récupération reste toujours inférieur à la moyenne régionale, tout en classant le Niger 130ème sur 185 pays selon l'indicateur retenu par la Banque mondiale. Cette contreperformance en matière de récupération des crédits en souffrance participe au renchérissement du coût des prêts, les banques étant obligées d'en tenir compte dans la fixation des taux d'intérêt en amont, faisant supporter ce coût aux clients.

2.2.4.2.5. Autres éléments de diagnostic

Des analyses complémentaires peuvent aider à comprendre si le secteur financier se dresse comme une contrainte significative pour l'investissement privé et la croissance au Niger. Au regard du niveau de rationnement des crédits, particulièrement les prêts à long terme, les entreprises développent des stratégies de substitution et adoptent des comportements pour contourner l'insuffisance du financement bancaire et du marché financier, en finançant une proportion importante (89 %) des investissements avec des ressources propres. Néanmoins, en dépit d'un niveau élevé d'autofinancement des entreprises, le Niger est proche du profil moyen des pays africains en ce qui concerne la proportion des investissements financés par les banques. En effet, environ 8 % seulement des investissements des entreprises au Niger sont financés par les banques contre 16 % au Burkina, 10 % au Mali et au Ghana, moins de 3 % au Bénin et au Tchad (MCC-Niger, 2013).

L'enquête auprès des entreprises (Abdou, 2017) indique que l'accès au financement est perçu comme la première contrainte pour les entreprises au Niger, avec 26 % de ces dernières qui le considèrent comme tel, à égalité avec la fiscalité selon la taille des entreprises comme l'indique le graphique n°2.23 ci-après.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Si l'accès au financement constitue effectivement une contrainte significative, on peut s'attendre à ce que les grandes et moyennes entreprises qui en souffrent moins, survivent et prospèrent. Dans les faits, il ne semble pas évident que les grandes entreprises exploitent leur accès au financement pour profiter des opportunités d'investissement au Niger, d'autant qu'on assiste à un recul du nombre de grandes entreprises ces dernières années. Le potentiel de croissance du chiffre d'affaires et de la productivité étant plus important chez les micro et petites entreprises, il est probable que l'exclusion financière de cette catégorie d'entreprises freine l'investissement, la production et la croissance économique au Niger. Il importe également de souligner que la perception par les entreprises de leurs obstacles majeurs au développement diffère selon la taille de ces entreprises. En effet, si les micro, petites et moyennes entreprises insistent sur la contrainte de l'accès au financement, tel n'est plus le cas pour les grandes entreprises qui font plutôt face à un grand problème de corruption de l'administration publique et de la fiscalité. Ce problème de corruption est également cité par les moyennes entreprises. Cette situation provient en partie, du fait que de nombreuses petites entreprises ayant préféré trouver refuge dans le secteur informel, les pratiques corruptives de l'administration et le poids de la fiscalité se concentrent sur les grandes entreprises et dans une moindre mesure sur les moyennes entreprises du secteur formel. Dans ces conditions, la

lutte contre la corruption et un meilleur ciblage de la politique fiscale s'imposent comme mesures d'accompagnement de la stratégie en matière de maitrise du secteur informel.

Au total, depuis 2004, le gouvernement du Niger a entrepris d'importantes réformes du secteur financier. Bien que toujours inférieur à la moyenne des pays à faible revenu, le crédit intérieur au secteur privé au Niger a plus que doublé depuis 2000. Au cours de la même période, le nombre de succursales bancaires a plus que quadruplé. Néanmoins, le secteur financier nigérien continue de souffrir de certaines limites importantes. Le poids du secteur dans le PIB demeure faible et il présente des signes d'une concentration modérée. Toutefois, en dépit de ces lacunes, et même s'il n'est pas à un stade optimal de contribution au développement économique et social, le secteur financier nigérien ne présente pas tous les signes requis pour être considéré comme une contrainte significative pour la croissance, au regard de l'approche HRV.

2.3. Le partage des retombées de la croissance au Niger

Le Niger connait ces dernières années un niveau de croissance économique appréciable, atteignant même deux chiffres en 2012 suite au démarrage de la production et de l'exportation du pétrole. Toutefois, malgré quelques avancées, la pauvreté demeure endémique. Il est dès lors légitime, au-delà des investissements publics structurants d'envergure, de vérifier si les populations bénéficient directement des retombées de la croissance dans leur quotidien. C'est tout le débat sur le sens même de la croissance économique en Afrique.

Pour partager directement le fruit de la croissance avec les populations, des programmes à impacts directs sur les pauvres sont mis en œuvre y compris la distribution directe de revenus monétaires à une catégorie de ménages jugés très vulnérables pour être appuyés directement à générer eux-mêmes un revenu. Les principaux programmes mis en œuvre au Niger dans ce cadre sont : filets sociaux (argent liquide directement versé à certains ménages très pauvres bien ciblés par l'État avec l'assistance de la Banque mondiale selon une fréquence mensuelle) ; fonds versés aux communes par l'État (pourcentage de 15 % des recettes minières provenant du sous-sol de la commune) ; semences et matériel agricole subventionnés ; don de vivres (distribution gratuite de céréales surtout pendant la période de soudure) ; vente de vivres à prix modérés (vente de céréales aux populations démunies à un

prix inférieur de l'ordre de 50 % du prix de marché) ; cantines scolaires au profit des pauvres ; soins gratuits pour les enfants de moins de 5 ans ; alimentation gratuite pour les bébés ; supplément gratuit de vitamine et de fer aux femmes enceintes ; programme *Food for Work* par lequel les populations réalisent des travaux communautaires qui leur profitent, moyennant une assistance alimentaire ; programme d'amélioration de l'irrigation ; programme de renforcement des capacités ; programme d'octroi de crédit à taux modéré aux femmes ; programme d'insertion professionnelle des jeunes ; protection de l'environnement.

Dans le même cadre, le rapport *State of the Social Safety Nets 2018* du Groupe de la Banque mondiale (2018d) traite des effets des divers filets sociaux mis en place par les pays en développement. Il s'agit notamment du transfert en espèce et en nature, des programmes publics et de cantines scolaires destinées aux ménages pauvres et vulnérables, et même de l'allocation vieillesse. Les résultats de l'étude montrent que 36 % des personnes les plus démunies bénéficiaires d'une protection sociale parviennent à s'extraire de l'extrême pauvreté, signe que les programmes sociaux contribuent manifestement à la lutte contre la pauvreté dans le monde. L'ensemble de ces dispositifs concourt également à l'atténuation des inégalités et à une réduction d'environ 45 % de l'écart de pauvreté. Ces effets positifs sont observés dans les pays à faible revenu comme dans les pays à revenu intermédiaire.

C'est dans ce cadre qu'Annette Dixon (2018), Vice-Présidente du Groupe de la Banque mondiale en charge du développement humain, déclare dans une tribune publiée sur le site de l'institution que « *dans un monde marqué par l'instabilité, les programmes de filets sociaux contribuent de manière avérée à renforcer la résilience des familles les plus démunies et à réduire leur niveau de pauvreté, ce qui en fait des instruments indispensables pour le développent rapide des pays* » (Banque mondiale, Communiqué de presse 2018c). Elle soutient en outre que « *sans filets sociaux, les personnes démunies victimes de chocs s'enfoncent dans la pauvreté, parce qu'elles sont souvent contraintes de vendre les biens qui leur restent ou de s'endetter davantage* ». Quant au Directeur Principal du Pôle Mondial d'Expertise en Travail et Protection sociale de la Banque mondiale, Michal Rutkowski (2018), il défend l'idée que « *les programmes de protection sociale ont un rôle capital à jouer pour faire reculer la pauvreté et les inégalités, les données indiquant que seuls les pays ayant mis en place une couverture et des niveaux d'allocations suffisants parviennent à marquer des points contre la pauvreté* » (Banque mondiale, Communiqué de presse 2018).

<u>Encadré n°2.2</u> : Cellule Filets Sociaux et réduction de la vulnérabilité des ménages pauvres au Niger

La Cellule Filets Sociaux est créée le 16 décembre 2010 au sein du Dispositif National de Prévention et de Gestion des Catastrophes et Crises Alimentaires. Sa mission est de développer, mettre en place et gérer des systèmes de filets sociaux afin d'améliorer les conditions de vie des ménages pauvres, de les protéger de l'impact des chocs et de réduire leur niveau de vulnérabilité. À cet égard, cette cellule gère des fonds mis à sa disposition par le Gouvernement et d'autres partenaires en vue de mettre en œuvre des projets et programmes de filets sociaux.

Dans ce cadre, la Banque mondiale et le Gouvernement du Niger à travers la Cellule Filets Sociaux, collaborent à la mise en place d'un système efficace de protection sociale à travers le Programme de Protection Sociale Adaptive (ASPP) lancé en 2014 dans 6 pays sahéliens dont le Niger. La Cellule soutient en outre la consommation de 100 000 ménages Nigériens et leur sécurité alimentaire à travers le *cash transfert* de 10 000 FCFA par mois et par ménage pendant 24 mois, tout en facilitant les investissements pour mener des activités génératrices de revenu des ménages bénéficiaires. L'objectif visé est d'accroitre la productivité et les revenus issus des activités économiques des bénéficiaires, mais aussi de faciliter la diversification et le lissage de leurs revenus tout en les aidant à gérer les risques et à faire face aux chocs, y compris climatiques. Ainsi des mesures productives d'accompagnent adaptées aux besoins et aux contraintes des bénéficiaires des filets sociaux sont mises en place. Dans ce cadre, outre le versement mensuel de 10 000 FCFA par ménage, un transfert unique d'un montant de 80 000 FCFA est accordé à chaque bénéficiaire afin de soutenir l'accès au financement en vue de créer, renforcer et diversifier des activités économiques des ménages pauvres.

L'injection de capital est précédée d'un certain nombre de mesures afin de créer les conditions d'atteinte des objectifs assignés au Programme de Filets Sociaux Adaptatifs. L'accompagnement et le coaching constituent la première mesure destinée à aider les bénéficiaires à surmonter les défis et contraintes dans leurs multiples actions d'autopromotion. En outre, le projet est à la base de la mise en place de 704 AVEC (Association Villageoise d'Épargne et de Crédit). La formation et la facilitation de ses groupes entant que mesure à part entière contribuent à atténuer aux membres, les contraintes d'épargne, de financement et de gestion des risques. Cette initiative les aide à accroitre et à diversifier leurs revenus et favoriser ainsi leur résilience. La réalisation des infrastructures sociales est un axe important de la stratégie d'assistance directe aux pauvres. C'est ainsi que dans le cadre de la mise en œuvre du *Cash for Work* pour la résilience, la Cellule Filets Sociaux appuie les Communautés vulnérables à la réalisation de 550 microprojets, ce qui permet de transférer à ces Communautés plus de 4 800 000 000 FCFA. Plus de 155 infrastructures socio-économiques de base sont créées ou réhabilitées, pour une création d'emplois temporaires estimés à 3 166 632 hommes/jours dont 37 % de femmes.

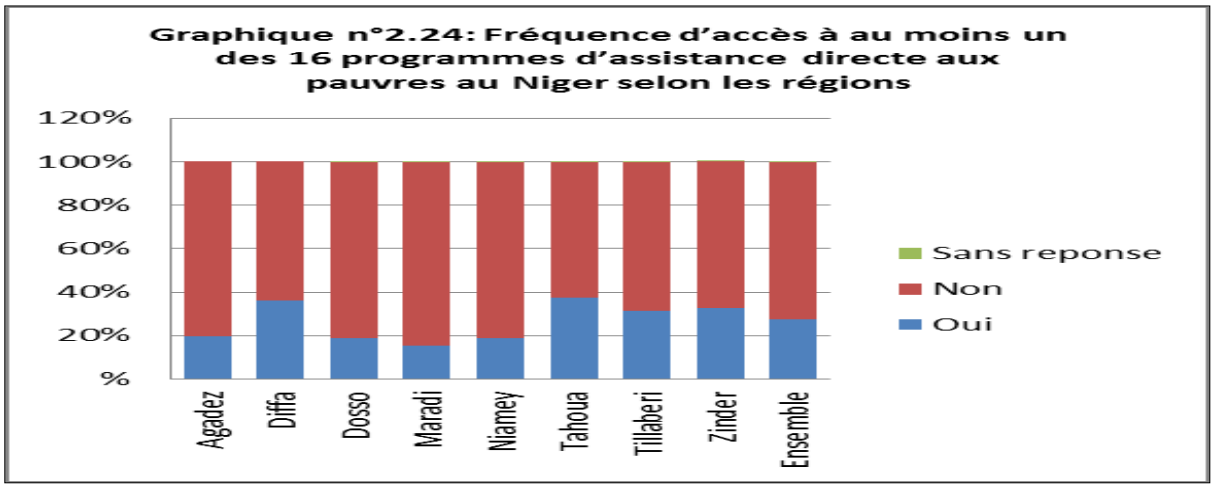
Les données collectées en 2017 dans le cadre de la présente thèse de doctorat indiquent que la redistribution secondaire directe des retombées de la croissance économique profite à environ 27,3 % des ménages en termes de fréquence d'accès direct à au moins un des 16 programmes listés ci-haut, soumis à l'appréciation des chefs de ménages enquêtés dans le « *questionnaire ménage* » (cf. annexe n°2).

Pris individuellement, les principaux programmes dont la fréquence d'accès est relativement élevée sont dans l'ordre : les soins gratuits aux enfants de moins de 5 ans (avec 80,6 % d'occurrence), la vente des céréales à prix modérés (avec 73 % d'occurrence), le supplément gratuit de vitamine et de fer aux femmes enceintes (avec 67,9 % d'occurrence), les filets sociaux (avec 25,3 % d'occurrence), l'accès aux semences subventionnées (avec 22,2 % d'occurrence) et le don de vivres (avec 21,3 % d'occurrence). L'idée de base est qu'à

travers ces programmes, l'État apporte directement aux ménages relativement pauvres, un appui sous forme de redistribution secondaire de la richesse nationale.

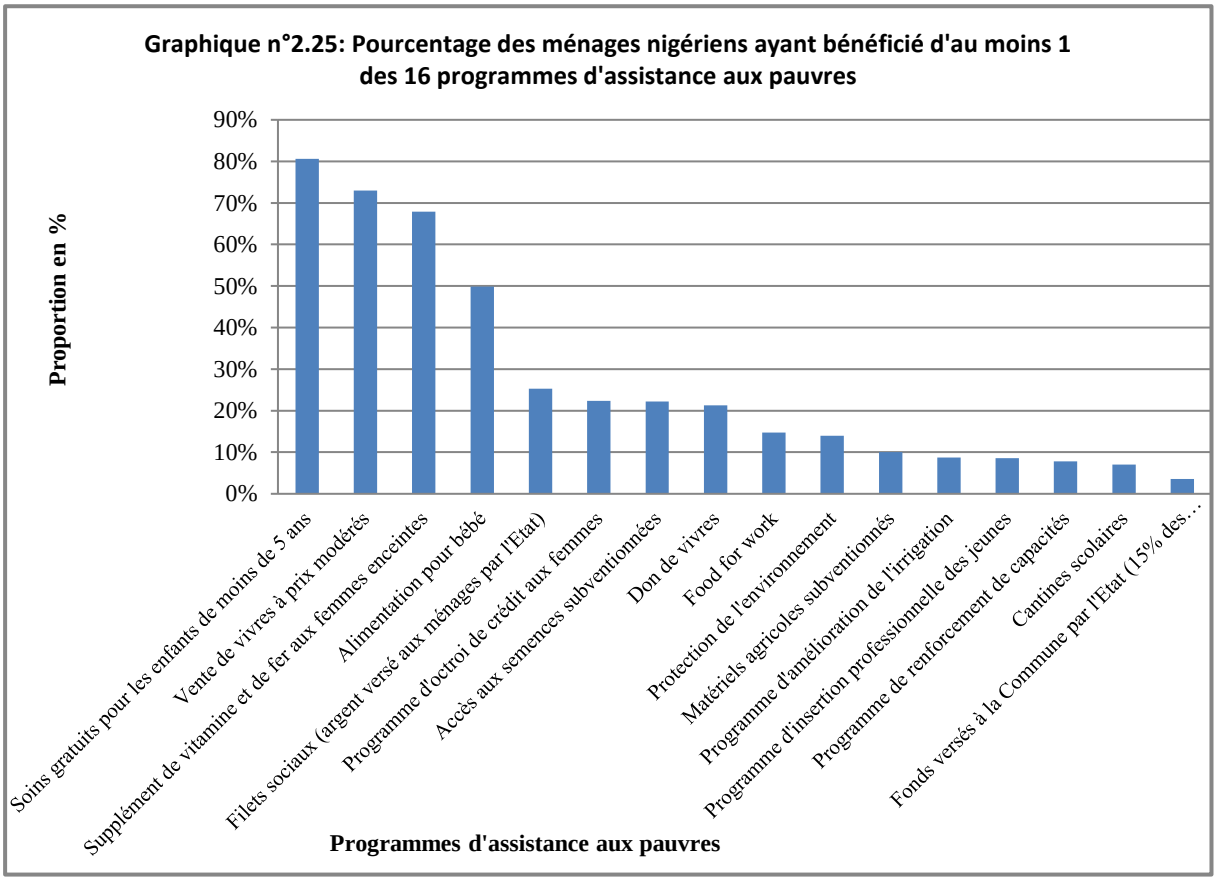
Au regard de l'incidence de la pauvreté au Niger estimée à 48,3 % (INS, 2012), il apparait que les programmes de redistribution directe ne couvrent pas l'ensemble des ménages pauvres. Les données de l'enquête conduite dans le cadre de nos travaux font ressortir que parmi les bénéficiaires des programmes de redistribution, 57 % des occurrences ou des fréquences d'accès proviennent des ménages ruraux et 41,8 % dans les centres urbains. En outre, dans la sous-population des ménages ruraux, 28,9 % profitent du partage direct des retombées de la croissance alors qu'ils ne sont que de 25,4 % dans les ménages urbains. Ces résultats corroborent le caractère rural du phénomène de la pauvreté au Niger et indiquent une certaine cohérence dans les politiques publiques de prise en charge des personnes pauvres.

La pauvreté est dans une certaine mesure un phénomène de portée psychologique relevant de la perception relative de la position sociale des individus. Tout est fonction de ce que l'individu pense de lui et de la place dans laquelle il se perçoit dans la société. C'est en cela que la perception des personnes est importante dans la compréhension de la dynamique de la pauvreté et de ses conséquences sur l'épanouissement des individus, ainsi que de leur participation à la production et au développement économique et social. Il est dès lors important, de vérifier si les programmes d'assistance aux pauvres sont réellement orientés vers ceux qui se considèrent pauvres dans leur communauté et dans leur espace géographique.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Lorsque l'on s'intéresse à la répartition des ménages qui bénéficient des programmes d'assistance directe, il ressort que 80,3 % se considèrent comme pauvres (dont 37,3 % parmi les plus pauvres et 43 % parmi les moyennement pauvres). Il est donc permis de considérer que le ciblage des programmes d'assistance directe basé sur le critère de sévérité et de la profondeur de la pauvreté est relativement fiable au Niger.

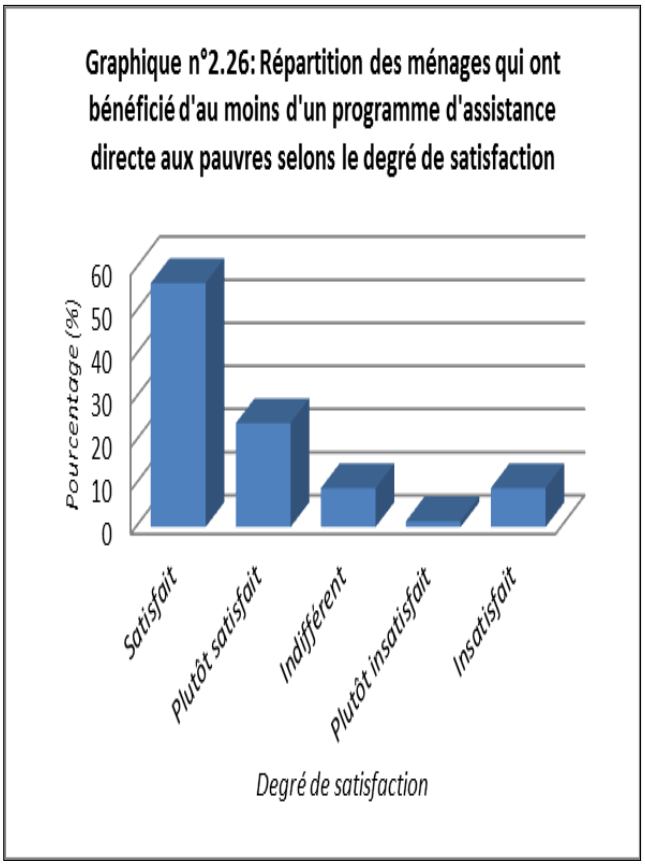


Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

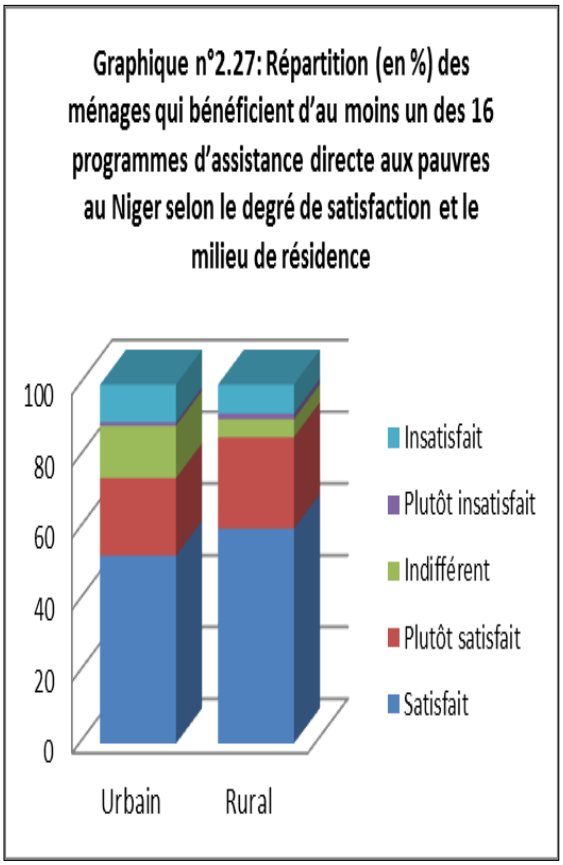
L'analyse du profil régional de la fréquence d'accès aux programmes d'assistance directe aux pauvres, indique que c'est dans les régions de Tahoua et de Diffa que le taux d'accès aux programmes est plus élevé. Puis viennent les régions de Tillabéry et de Zinder.

Si globalement au niveau national le ciblage des pauvres par les programmes d'assistance directe est jugé satisfaisant et conforme au profil de la pauvreté, il ne semble pas être en cohérence avec le classement des régions selon l'incidence de la pauvreté. En effet, les régions de Tahoua et de Diffa en tête du classement selon la fréquence d'accès aux programmes d'assistance aux pauvres, ne sont pas parmi les régions considérées comme les

plus pauvres, à savoir celles de Maradi et de Tillabéry. Le cas de Diffa en situation d'insécurité préoccupante liée à la section terroriste Boko Haram, se comprend aisément au regard des multiples interventions de l'État et des partenaires et ONG au profit des populations déplacées.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Il est vrai que des programmes importants et variés sont mis en œuvre pour assister les pauvres. Cependant, la question est de savoir si ces initiatives gouvernementales allègent réellement les souffrances des pauvres pour leur servir de transition vers un avenir plus prospère. Le graphique n°2.26 ci-dessus indique que les bénéficiaires des programmes d'assistance directe aux pauvres sont à 57 % satisfaits contre environ 10 % d'insatisfaits. Le degré de satisfaction des bénéficiaires de ces programmes est relativement plus élevé en milieu rural (60 %) contre 52 % en milieu urbain.

2.4. L’incohérence de la planification des politiques économiques

La plupart des gouvernements mis en place au Niger comportent un ministère du Plan, ce qui signifie que la planification et la programmation des politiques publiques jouent un rôle important dans l’arbitrage et la répartition des ressources budgétaires généralement insuffisantes. L’efficacité d’un tel choix dépend de la rigueur avec laquelle les priorités sectorielles sont déterminées en matière d’allocation des ressources, mais surtout du respect de la répartition retenue suite à une planification découlant d’un processus participatif. Dans ce cadre, la présente section analyse l’incohérence des politiques publiques retenues dans le Plan du Développement Économique et Social (2012-2016), notamment son Plan d'Actions Prioritaires (PAP), au regard des montants réellement alloués et dépensés par secteur et axe, dans le budget d’investissement de l’État. Ce plan est renouvelé sur la période 2017-2021.

2.4.1. Brève présentation du Plan du Développement Économique et Social 2012-2016 du Niger et de son Plan d’Actions Prioritaires

Le Plan d'Actions Prioritaires (PAP) du Plan du Développement Économique et Social (PDES) traduit la volonté des Autorités à s’engager fermement dans l’adoption et la mise en œuvre des réformes qui améliorent l'efficience de l'action publique, en particulier la gestion axée sur les résultats et la gestion stratégique du développement de manière générale. À travers le PAP du PDES, le Gouvernement entend apporter des réponses cohérentes aux différents défis qui se posent au pays. Le PAP/PDES comporte les programmes prioritaires retenus pour la mise en œuvre du PDES, avec une estimation de leurs coûts pour atteindre les résultats prévus. Le premier objectif visé par l’élaboration du PAP est notamment de décliner de manière opérationnelle les effets sectoriels du PDES dans un cadre fédérateur. Le deuxième objectif est de permettre d’obtenir une plus grande cohérence dans les actions des différents départements ministériels, et servir de base pour la planification et l’allocation de ressources aux différents secteurs. Le PAP devrait également servir d’outil de plaidoyer pour une mobilisation conséquente des ressources, tout en servant d’outil efficace de suivi-évaluation de la mise en œuvre du PDES. Ce plan de développement étant présenté par le Gouvernement comme l’unique cadre de référence des dépenses d’investissement de l’État, sa mise en œuvre effective devrait se traduire dans l’exécution du budget des dépenses de développement engagées par l’État, avec l’appui de ses partenaires ainsi que le secteur privé

et même les grandes ONGs intervenant dans le pays. Le PDES est structuré autour de cinq axes eux-mêmes subdivisés en plusieurs secteurs, ainsi qu'il suit :

Tableau n°2.11 : Structure du PDES (Axes/Secteurs)

Axes	Axe n°1	Axe n°2	Axe n°3	Axe n°4	Axe n°5
Secteurs	Diplomatie ; Gestion finances publiques ; Fonction publique ; Gouvernance locale; Institutions ; Justice ; Plan et Coordination des politiques publiques	Démographie ; Développement régional et local ; Environnement et GRN; Intégrité du territoire ; Résilience changement climatique ; Sécurité.	Coordination ; Marché ; Nutrition ; Production ; Résilience crise alimentaire.	Artisanat ; Climat des affaires ; Communication et médias ; Échanges commerciaux ; Énergie ; Industrie ; Infrastructures ; Infrastructures NTIC Intégration jeunes ; Intégration Régionale ; Intermédiation financière ; Mines ; Services de transport ; Tourisme.	Cadre de vie ; Culture ; Eau et assainissement ; Éducation ; Genre ; Protection jeunes ; Protection sociale ; Santé ; Sport.

Source *: Ministère du Plan*

Le PDES du Niger est élaboré par le Ministère du Plan, selon une démarche participative impliquant tous les acteurs. Nous nous trouvons donc dans une logique de planification censée assurer la cohérence du financement des actions de l'État en tenant compte des priorités retenues dans le plan de développement. Selon les données présentées à l'annexe n°5, l'axe 4 et l'axe 5 concentrent l'essentiel des dépenses avec plus de 67,5 % du total en 2012, 62,7 % en 2013 et 65 % en 2014. Au sein de l'axe 4, l'essentiel des financements est destiné aux infrastructures de développement tandis que l'axe 5 privilégie la santé, l'éducation et l'hydraulique. Cet état de fait traduit un choix stratégique de développement axé sur les infrastructures du fait de leurs effets d'entrainement sur le reste de l'économie et le développement du capital humain incarné par une politique éducative et sanitaire soutenue. Comme conséquence de la situation sécuritaire ambiante, l'axe 2 est principalement dominé par les dépenses d'investissement en matière de sécurité.

2.4.2. L'inadéquation entre les priorités du PDES et la politique d'allocation budgétaire

La difficulté dans la mise en mise en œuvre provient du fait qu'il existe un ministère des Finances (différent de celui du Plan), chargé d'élaborer et d'exécuter le budget. Malgré l'arbitrage budgétaire impliquant les autres départements ministériels, il ressort d'une étude portant sur l'évaluation du PDES de 2012 à 2014 (Abdou, 2014, p. 11), qu'à l'exécution du budget de l'État, **on note une forte incohérence entre les priorités du Plan de développement et l'allocation effective des ressources budgétaires**. Ainsi, ce qui est prévu comme actions et priorités dans le Plan de développement (géré par un ministère dédié, Ministère du Plan), est totalement en déphasage avec l'allocation effective des ressources budgétaires gérée par un autre ministère dédié (Ministère des Finances).

La planification et la gestion des politiques publiques, ainsi que l'action gouvernementale souffrent d'un sérieux problème de coordination de nature à impacter négativement le potentiel d'une croissance économique durable, comme l'indique le tableau n°2.12 ci-dessous. Dans ce dernier, nous comparons le profil des fonds programmés (PDES) et celui des ressources affectées effectivement dans le budget en évolution temporelle (2012 à 2014). Une telle approche force la recherche de la cohérence entre le Plan d'Actions Prioritaires et le budget. Elle met également en exergue d'éventuels déséquilibres sectoriels dans l'affectation des ressources.

Tableau n°2.12: Degré de cohérence entre les priorités du PDES et les dépenses budgétaires effectives (détails par secteur)

Axes PDES	Secteurs PDES	2012		2013		2014	
		PAP/PDES	BUDGET	PAP/PDES	BUDGET	PAP/PDES	BUDGET
Axe 1	Diplomatie	0,36	0,9	0,40	1,7	0,63	0,4
	Gestion finances publiques	2,92	31,3	1,57	32,0	1,22	28,8
	Fonction publique	0,62	0,2	0,60	0,2	0,82	0,2
	Gouvernance locale	0,03	2,3	0,27	0,1	0,23	0,2
	Institutions	0,00	2,7	0,39	7,3	1,13	1,8
	Justice	3,82	0,8	1,35	0,5	1,33	0,6
	Plan et Coordination politiques publiques	0,65	0,9	1,07	1,6	0,89	0,6
Total 1		**8,41**	**39,0**	**5,65**	**43,3**	**6,25**	**32,6**
Axe 2	Démographie	0,60	0,9	1,36	0,0	0,48	0,0
	Développement régional et local	0,36	0,0	0,37	0,0	0,84	1,0
	Environnement et GRN	3,72	0,8	2,31	0,7	2,26	0,4
	Intégrité du territoire	0,00	0,0	0,07	0,6	0,06	0,0
	Résilience changement climatique	0,36	0,2	0,85	0,2	0,84	1,2
	Sécurité	0,00	10,0	13,00	18,1	6,65	8,9
Total 2		**5,05**	**12,0**	**17,97**	**19,6**	**11,13**	**11,5**
Axe 3	Coordination	0,76	0,6	0,78	0,6	0,61	2,6
	Marché	0,02	0,8	0,77	0,0	0,98	0,0
	Nutrition	2,35	4,3	0,78	0,0	0,73	2,1
	Production	14,81	6,0	9,50	6,7	13,38	5,2
	Résilience crise alimentaire	1,04	5,0	1,83	0,7	1,83	1,6
Total 3		**18,98**	**16,8**	**13,66**	**8,0**	**17,53**	**11,6**
Axe 4	Artisanat	0,02	0,0	0,16	0,1	0,14	0,1
	Climat des affaires	0,14	0,0	0,13	0,0	0,22	0,2
	Communication et médias	0,21	0,4	0,59	0,6	0,52	0,5
	Échanges commerciaux	0,12	0,2	0,11	0,4	0,14	0,2
	Énergie	2,05	0,3	3,44	1,3	2,88	0,7
	Industrie	0,14	0,0	0,27	0,0	0,26	0,0
	Infrastructures	9,45	12,3	14,21	5,8	19,39	20,1
	Infrastructures NTIC	0,00	0,5	1,43	0,6	1,98	0,1
	Intégration jeunes	0,00	0,1	0,12	0,2	0,09	0,1
	Intégration Régionale	0,00	0,5	0,02	0,9	0,01	0,0
	Intermédiation financière	0,28	0,0	0,33	0,1	0,29	0,1
	Mines	0,47	0,2	1,72	0,3	2,32	0,5
	Services de transport	2,89	0,1	0,75	0,4	1,50	0,4
	Tourisme	0,05	0,1	0,18	0,0	0,26	0,0
Total 4		**15,83**	**14,6**	**23,46**	**10,6**	**30,01**	**23,1**
Axe 5	Cadre de vie	0,40	0,1	5,43	0,2	5,22	11,9
	Culture	0,00	0,2	0,14	0,2	0,12	0,3
	Eau et assainissement	18,60	1,2	8,42	1,3	7,14	0,2
	Éducation	7,61	10,2	12,62	9,6	11,60	2,5
	Genre	0,01	0,4	0,18	0,0	0,20	0,3
	Protection jeunes	0,05	0,0	0,21	0,2	0,12	0,1
	Protection sociale	0,07	0,1	0,58	0,1	0,98	0,3
	Santé	24,99	5,2	11,57	6,0	9,57	5,6
	Sport	0,00	0,2	0,12	0,8	0,13	0,2
Total 5		**51,73**	**17,5**	**39,27**	**18,5**	**35,08**	**21,3**
Total général		**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**	**100,00**

Source *: Calcul de l'auteur à partir des données du Ministère du Plan et du Ministère des Finances*

L'analyse de la tendance globale de l'investissement public semble faire ressortir une divergence entre les priorités du PAP/PDES et la réalité de l'exécution du budget de l'État [1]. En effet, tandis que le PAP/PDES met l'accent sur le développement des infrastructures et le développement du capital humain (axes 4 et 5), l'exécution du budget consacre l'essentiel des ressources à l'axe 1 (***Consolidation de la crédibilité et de l'efficacité des institutions publiques***). Les données réelles de l'exécution du budget (annexe n°6) font ressortir qu'en moyenne sur les trois années de mise en œuvre du PAP/PDES, 32 % des dépenses de développement sont consacrées à l'axe 1 contre 19 % pour l'axe 5 et 16 % pour l'axe 4 **inversant radicalement l'ordre des priorités du PAP/PDES.** Dans les faits, les axes 2 et 3 peuvent également prendre de l'importance dictée par la conjoncture du moment qui ignore les trajectoires tracées par la programmation du PAP/PDES (menaces sécuritaires et résilience née des crises alimentaires). Cet argument ne suffit pas pour justifier l'ampleur des incohérences puisque le problème de sécurité est devenu quasi structurel ces dernières années et des collectifs budgétaires sont régulièrement élaborés pour tenir compte des urgences conjoncturelles. D'ailleurs, l'axe 2 qui traite des dépenses de la sécurité n'est pas très concerné par ces incohérences de programmation puisqu'en 2012 par exemple, il est programmé en cinquième position en termes d'importance des ressources publiques à allouer par le PAP/PDES, et le budget de l'État lui consacre le même rang en ressources effectivement allouées ; en 2013 le PAP/PDES le programme en troisième position, et le budget de l'État le classe deuxième en exécution des dépenses ; en 2014, le même axe 2 est classé en quatrième position par le PAP/PDES, et le budget de l'État le classe cinquième dans l'allocation effective des ressources publiques (Abdou, 2014, p. 11).

Le tableau n°2.13 qui suit présente la synthèse des incohérences entre le Plan de développement qui devrait servir de repère pour l'élaboration du budget de l'État, et la structure des dépenses réelles engagées par l'État. Le tableau compare par an, la part de chaque axe (en %) dans l'allocation des ressources au niveau du PDES et au niveau du budget réel exécuté, ainsi que le rang de chaque axe par ordre de priorité (importance relative des ressources affectées à chaque axe).

[1] *Il est important de préciser que le budget de l'État n'est pas présenté selon la nomenclature sectorielle du PDES. Un important travail de retraitement des données du budget d'investissement a été fait par l'auteur, appuyé par un Cadre du Secrétariat Permanent du PDES mis à sa disposition par le Ministère du Plan pour le besoin de l'étude en 2014.*

Tableau n°2.13: Synthèse de la mise en cohérence des priorités entre PAP/PDES et le budget effectif de l'État

Axes PDES	2012		2013		2014	
	PAP/PDES	BUDGET	PAP/PDES	BUDGET	PAP/PDES	BUDGET
Axe 1	8,41 (4ème)	39,0 (1er)	5,65 (5ème)	43,3 (1er)	6,25 (5ème)	32,6 (1er)
Axe 2	5,05 (5ème)	12,0 (5ème)	17,97 (3ème)	19,6 (2ème)	11,13 (4ème)	11,5 (5ème)
Axe 3	18,98 (2ème)	16,8 (3ème)	13,66 (4ème)	8,0 (5ème)	17,53 (3ème)	11,6 (4ème)
Axe 4	15,83 (3ème)	14,6 (4ème)	23,46 (2ème)	10,6 (4ème)	30,01 (2ème)	23,1(2ème)
Axe 5	51,73 (1er)	17,5 (2ème)	39,27 (1er)	18,5 (3ème)	35,08 (1er)	21,3 (3ème)
Total général	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Source *: Calcul de l'auteur à partir des données du Ministère du plan et du Ministère des Finances*

La matrice de cohérence ci-dessus indique une nette divergence entre les priorités sectorielles retenues dans le PAP/PDES et celles que fait apparaitre le budget effectif de l'État. Malgré une relative unanimité en ce qui concerne la priorité accordée aux infrastructures, les incohérences de priorité ont concerné toute la période pour les autres axes mais semblent plus criardes en 2014 particulièrement dans les rôles concurrents que semblent jouer les axes 1 pour le budget et 5 pour le PAP/PDES. Ainsi, en 2013 par exemple, l'axe 1 qui est prévu par le PDES pour être le dernier (5ème/5) avec 5,65 % du total des ressources affectées, est ressorti premier (1er/5) avec 43,3 % du total des ressources budgétaires réellement dépensées. La même situation est mise en évidence en 2014. De même, l'axe 5 qui est prévu pour être le premier en termes de dotation en ressources par le PDES, ressort 3ème en 2013 et en 2014 dans l'affectation budgétaire réelle après exécution (Abdou, 2014, p. 11).

Afin de mieux illustrer l'inadéquation entre la politique d'allocation budgétaire et les priorités du PDES, un test d'adéquation (test de Kendall) est réalisé entre ces deux grandeurs sur la période allant de 2012 à 2014. Le test de Mann-Kendall, également appelé τ de Kendall, est un test non-paramétrique, fondé sur le rang, qui permet d'évaluer l'existence d'une tendance monotone significative ou non. L'hypothèse nulle H_0 représente la situation où les données sont indépendantes, et l'hypothèse alternative H_1 correspond au cas où les données présentent une tendance monotone.

Soit(x_1, y_1), $(x_2, y_2)\ldots(x_n, y_n)$ un ensemble d'observations jointes Xet Y. Les paires d'observations (x_i, y_i), (x_j, y_j) sont dites concordantes si $(x_i < x_j)$ et $(y_i < y_j)$ ou si $(x_i > x_j)$ et $(y_i > y_j)$.

Elles sont dites discordantes si $(x_i < x_j)$ et $(y_i > y_j)$ ou si $(x_i > x_j)$ et $(y_i < y_j)$. Le τ de Kendall est alors défini par :

$$\tau = \frac{(nombre\ de\ paires\ concordantes - nombre\ de\ paires\ discordantes)}{\frac{1}{2}.n.(n-1)}$$

Le test de Kendall étant un test non-paramétrique, il a pour avantage de s'appliquer même pour le cas de petits échantillons. L'application du test sur les données ci-dessus conduit aux résultats suivants :

Tableau n°2.14 : Résultat du test de cohérence de Kendall (ou τ de Kendall)

	2012	2013	2014
Tau (τ) de Kendall	0,40	- 0,20	0
P-value	0,48	0,81	1,00

Source *: Calcul de l'auteur à partir des données du Ministère du plan et du Ministère des Finances*

Il ressort du test de Kendall que pour toutes les trois années (2012, 2013 et 2014), la *p-value* est supérieure à 5 %, ce qui implique l'indépendance de ces deux séries. Il n'existe donc pas d'adéquation (cohérence) entre les priorités du PDES et la politique d'allocation budgétaire.

En conclusion, **l'incohérence des politiques publiques en matière de planification et de mise en œuvre effective des actions de développement est assez préoccupante au Niger**. Il apparait notamment que la cohérence entre le PAP/PDES et la programmation budgétaire de l'État est insuffisante tant en dotations qu'en priorités, alors que le PDES est considéré comme l'unique cadre de référence de la politique économique gouvernementale (le budget doit prendre sa source et ses trajectoires dans le PAP/PDES). La préparation et la gestion des plans de développement par un ministère dédié, n'est finalement pas pertinente, puisque le Ministère des Finances en charge du budget effectif ne se réfère pas à ces plans de développement pour répartir les ressources entre les axes et les secteurs. **Nous recommandons** en conséquence une meilleure coordination des activités du Ministère du Plan et celles du Ministère des Finances, au niveau de la Primature si les deux entités sont toujours maintenues séparées. L'idéal serait une fusion des activités de planification, de politique économique, des finances et de budget au sein d'un même ministère.

2.5. Les opportunités de la croissance économique au Niger

En dépit des contraintes et défis à la croissance décrits précédemment, l'économie nigérienne regorge d'opportunités et d'atouts pour une croissance inclusive plus soutenue et un développement économique durable. Loin d'être exhaustives, les principales opportunités concernent les conditions de transformation du défi démographique actuel en dividende démographique durable ; l'initiative 3N (*les Nigériens Nourrissent les Nigériens*) pour un décollage économique endogène et durable basé sur la transformation du secteur agropastoral ; l'éligibilité du Niger au Programme Compact du *Millenium Challenge Corporation* (MCC) ; et la transformation du secteur minier et pétrolier en un véritable levier de croissance, vecteur de la prospérité des générations futures par maximisation de ses effets induits, la production du pétrole devant passer de 20 000 barils par jour en 2018 à 110 000 barils par jour à l'horizon 2022.

2.5.1. Passage du défi démographique au dividende démographique

Au stade actuel du développement et des ressources disponibles au Niger, la dynamique démographique est une source de préoccupation majeure à tous les niveaux (État, partenaires au développement, et même les citoyens d'un certain niveau). Avec une population estimée à 20,65 millions d'habitants en 2017 et 21,46 millions d'habitants en 2018 qui croit à un taux annuel moyen de 3,9 % (l'un des plus élevés au monde) et un taux de fécondité d'environ 7,4 enfants par femme en 2017 selon les données de l'INS, face à un PIB nominal de seulement 4726,4 milliards FCFA en 2017 et 5135,8 milliards en 2018, le Niger se doit d'appréhender avec courage et réalisme, le problème d'adéquation entre le rythme de croissance démographique et les perspectives économiques du pays. L'entrée du pays dans le cercle des producteurs et exportateurs du pétrole ne suffit pas pour faire face à un tel défi à court et moyen termes.

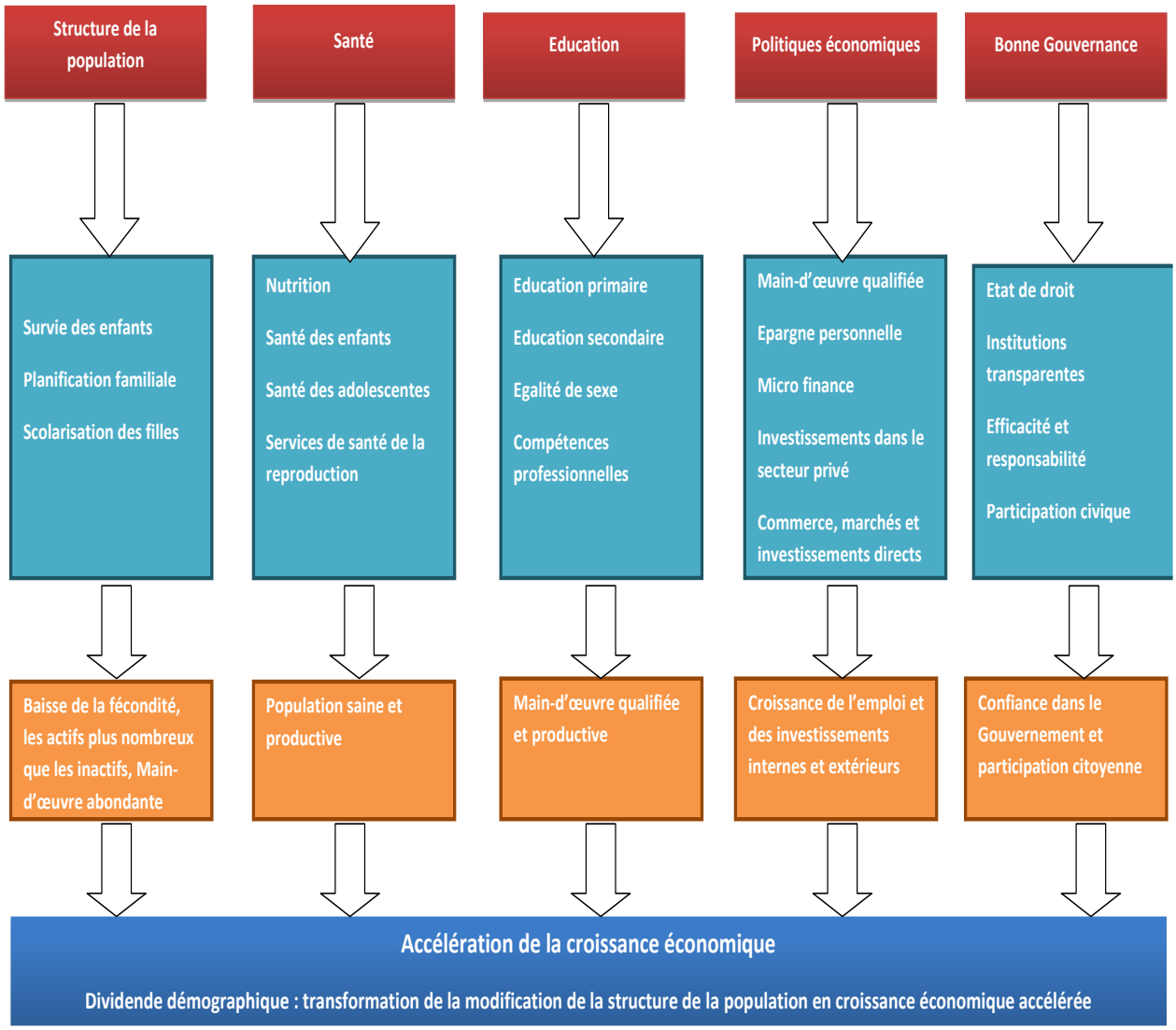
Cependant, le défi démographique qui mérite une attention particulière et qui réduit le bien-être collectif et individuel moyen à court terme, n'est pas toujours perçu comme un obstacle à la croissance, moins encore un frein au développement. Le débat sur cette question est loin de faire l'unanimité au Niger. La démographie est tantôt considérée comme un frein à la prospérité, tantôt comme un levier de développement économique et social. La réalité est

qu'au regard de la situation économique actuelle du Niger, les besoins qu'engendre une démographie hors norme sont difficiles (voire impossibles) à satisfaire à court terme. Ces besoins concernent principalement les investissements en infrastructures économiques et sociales (écoles, centres de soins, etc.) et les perspectives d'emploi pour les diplômés, sans oublier l'insertion professionnelle des autres jeunes. À long terme, sous certaines conditions d'accompagnement, cette dynamique démographique peut bien s'ériger en atout de croissance et de développement économique. C'est l'idée du concept de Dividende Démographique qui alimente les analyses de croissance en Afrique et particulièrement au Niger. Cependant, comme l'affirme Babatunde Osotimehin (2016), Directeur Exécutif du Fonds des Nations Unions pour la Population (FNUAP) cité par Roufaye (2017, p. 30), « *nous savons que des jeunes en bonne santé, instruits, productifs et pleinement engagés peuvent aider à briser le cycle de la pauvreté intergénérationnelle et ils font preuve de plus de résilience face aux défis qui se posent à l'individu et à la société. En tant que citoyens bien qualifiés et informés, ils peuvent apporter une plus riche contribution à leurs communautés et nations* ».

Le Dividende démographique signifie simplement la croissance économique générée par le fait de disposer d'une proportion plus importante de personnes en âge de travailler. En effet, lorsqu'un ménage compte moins d'enfants à charge, et un plus grand nombre d'adultes qui ont un emploi décent, il peut épargner et investir plus d'argent. Lorsque ce phénomène se produit à grande échelle, le pays bénéficie d'un surcroît de croissance économique. Ainsi, un dividende démographique constitue un surcroît de croissance économique qui se produit lorsque la proportion de la population active est supérieure à celle des personnes qui ne sont pas encore, ou ne sont plus en âge de travailler. Selon Roufaye (2017, p. 20) [1], l'émergence d'un dividende démographique repose donc sur l'autonomisation, l'éducation et l'emploi des personnes, ainsi que sur une augmentation de l'épargne et des investissements en faveur des catégories productives.

[1] *Roufaye A., FNUAP-Niger, Rencontre d'échanges sur le Dividende Démographique, Banque mondiale (Août 2017).*

Figure n°2.4 : Mécanisme théorique du Dividende Démographique

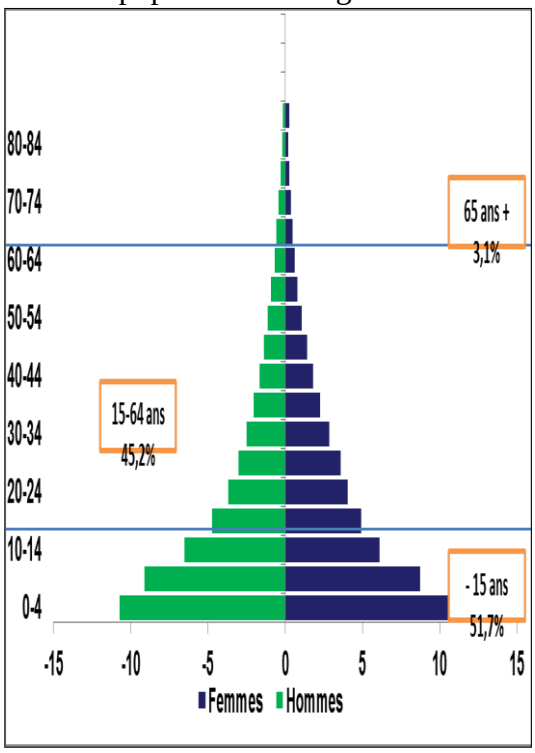


Source *: Roufaye (2017), FNUAP-Niger, Rencontre d'échanges sur le Dividende Démographique, Banque mondiale, Niamey*

Au total, la compréhension de la problématique du Dividende Démographique repose sur l'analyse de la structure de la population, le poids de la dépendance, le cycle de vie des populations et les conditions d'accélération de la transition démographique.

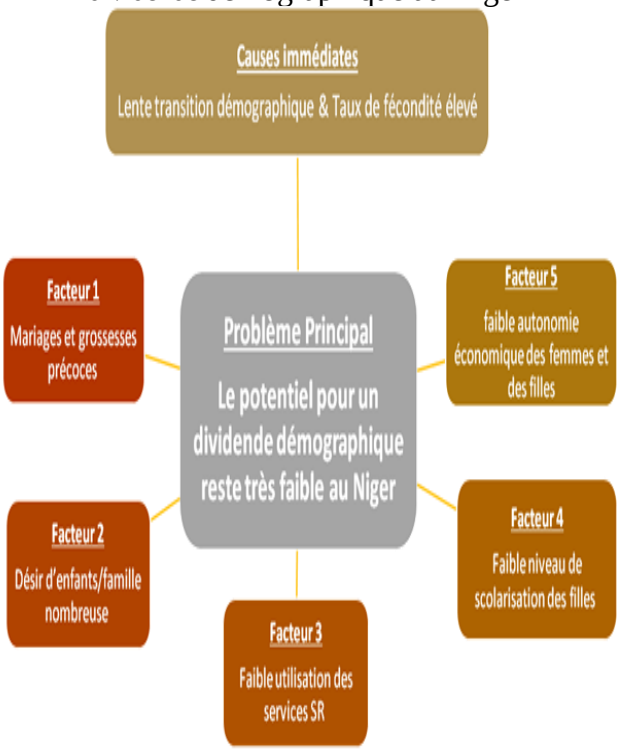
Sur la base des données du dernier Recensement Général de la Population et de l'Habitat organisé en 2012, la structure par âge de la population du Niger met en évidence une population caractérisée par une faible proportion d'actifs potentiels (15-64 ans) qui représentent 45,2 % de la population contre 55 % à 60 % dans les pays émergents et les pays développés.

Graphique n°2.28 : Pyramide des âges de la population du Niger en 2012



Source *: INS : Données du Recensement Général de la Population (RGPH 2012)*

Figure n°2.5 : Principales contraintes pour un dividende démographique au Niger

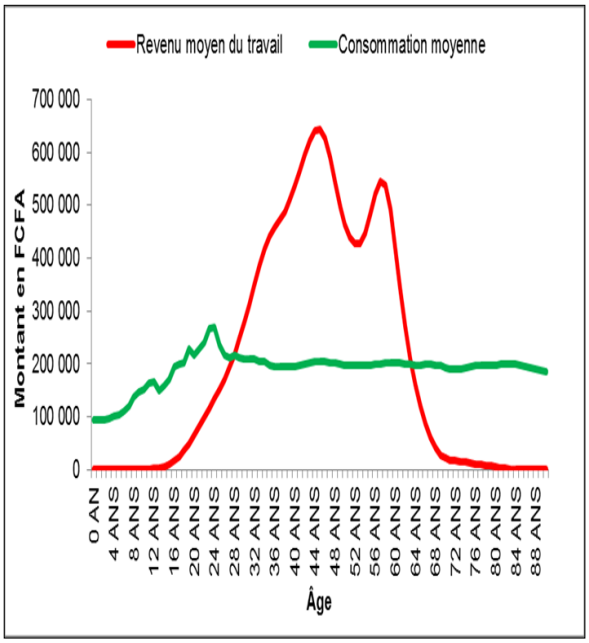


Source *: Roufaye (2017), FNUAP-Niger, Rencontre d'échanges sur le Dividende Démographique, Banque mondiale, Niamey*

La transition démographique attendue pour engranger le dividende démographique tarde à s'enclencher pour plusieurs raisons, dont la plupart relève des considérations culturelles qu'un engagement politique jusque-là insuffisant et faible n'arrive pas à bousculer. Ces obstacles sont schématisés sur la figure n°2.5.

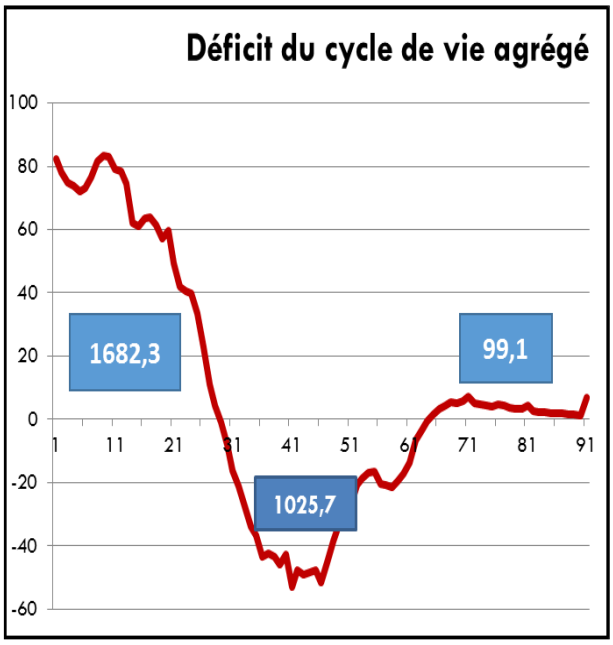
Les conséquences d'une telle structure de la population se traduisent par un profil de revenu du travail en déphasage avec le niveau moyen de la consommation pour une proportion importante de la population, comme l'indique le graphique n°2.29 ci-après. Ainsi, le Niger est caractérisé par une forte dépendance à la jeunesse (0-28 ans) et à la vieillesse (64 ans et plus).

Graphique n°2.29 : Profils moyens de revenu et de consommation en 2014



Source *: Données de l'INS et du FNUAP-Niger*

Graphique n°2.30 : Déficit de cycle de vie agrégé des Nigériens en 2014

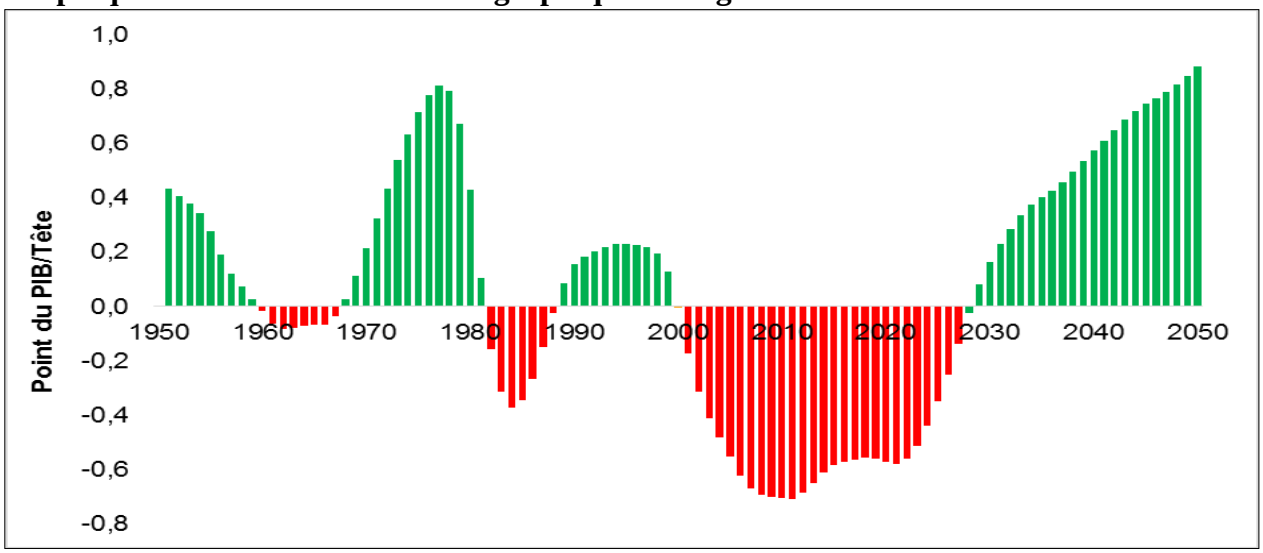


Source *: FNUAP-Niger (2017), Rencontre d'échanges sur le Dividende Démographique, Banque mondiale, Niamey*

L'analyse du cycle de vie des populations du Niger conforte l'idée précédente, comme le montre le graphique n°2.30 ci-dessus. Le Niger est un pays où le surplus dégagé par les actifs indépendants n'arrive pas à combler le déficit engendré par les dépendants.

Au total, si l'on tient compte des données et contraintes précédemment évoquées, le dividende démographique qui apparait réellement comme une opportunité pour le Niger, n'apparait de manière structurelle qu'à l'horizon 2030 (graphique n°2.31 ci-après), si l'on considère les effets attendus des politiques actuelles et les projections des services compétents du FNUAP. Si nous considérons le passé, avant les indépendances le Niger a bénéficié d'un dividende démographique. En effet pendant cette période, le pays était un grand producteur et exportateur d'arachide alors qu'il connaissait une démographie raisonnable. De même à la période du boom de l'uranium, une démographie modérée a cohabité avec des investissements sociaux massifs qui ont impacté la qualité de la main d'œuvre. Dans les faits, le véritable problème du Niger demeure sa dynamique démographique qu'il est urgent d'inverser, en orientant les objectifs des politiques économiques et sociales vers une baisse structurelle et significative du taux de fécondité à court et moyen termes.

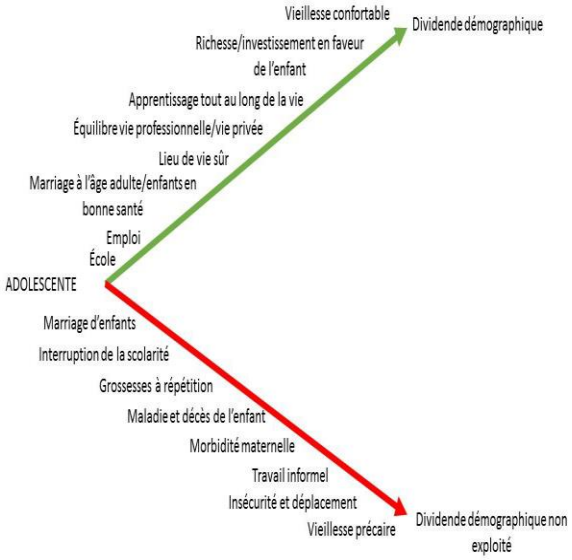
Graphique n°2.31 : Dividende démographique au Niger



Source *: FNUAP-Niger (2017), Rencontre d'échanges sur le Dividende Démographique, Banque mondiale, Niamey*

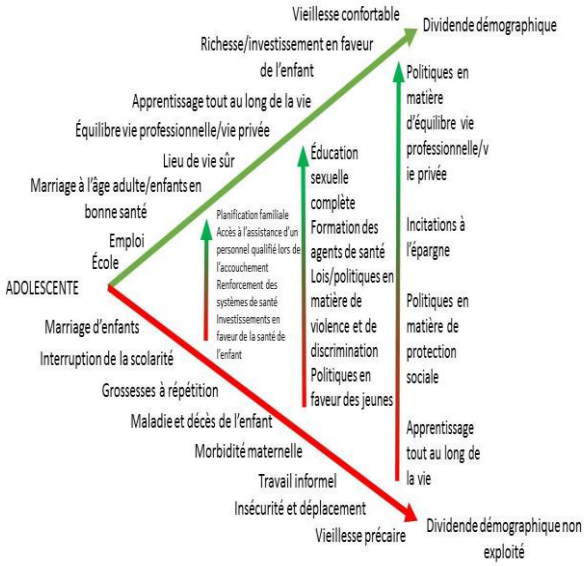
Alors qu'il s'établit à -0,6 % en 2014, le dividende démographique est d'environ -0,5 % au Niger en 2017, signifiant que la structure par âge de la population contribue à faire baisser le PIB par tête de 0,5 % en moyenne. Le défi reste préoccupant et sa transformation en opportunité nécessite une prise de conscience collective, impulsée par un engagement politique fort et permanent. Toutes choses égales par ailleurs, cette opportunité ne se présente au Niger qu'à partir de 2030 selon les projections ci-dessus.

Figure n°2.6 : Les déterminants du dividende démographique au Niger



Source *: Données du FNUAP (Niger)*

Figure n°2.7 : Comment rendre effectif le potentiel de dividende démographique au Niger ?

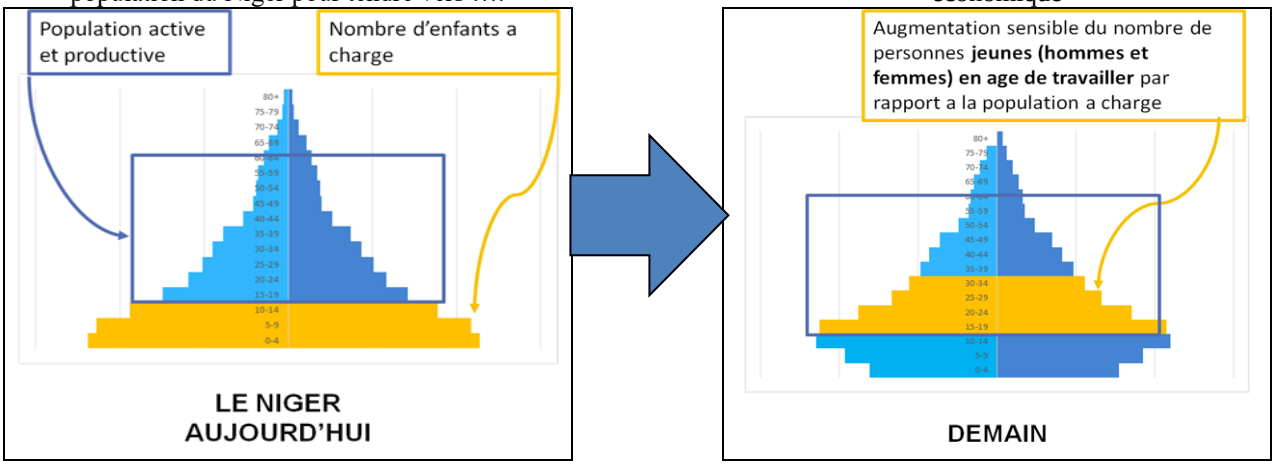


Source *: Données du FNUAP*

Pour arriver à ce cercle vertueux de dividende démographique, il faut passer par des actions d'envergure qui transforment la structure de la population, tout en accompagnant ces actions par des investissements bien ciblés dans de domaines à forts impacts. Il s'agit principalement des investissements de nature à améliorer l'autonomisation, l'éducation et l'emploi décent.

<u>Graphique n°2.32</u> : Processus de transformation de la structure de la population du Niger vers un état favorable au développement via le dividende démographique

Il faut modifier la structure actuelle de la population du Niger pour tendre vers ….



Pyramide des âges favorable au développement économique

Population des enfants et jeunes dépendants plus importante que la population adulte en âge de travailler

Transformation

Population des adultes en âge de travailler plus importante que la population jeune dépendante

***<u>Source</u>** : FNUAP, l'auteur*

Ainsi donc, pour passer du Niger d'aujourd'hui à celui de demain en termes de transition démographique, il est recommandé des investissements complémentaires dans certains domaines à fort impact.

A cet égard, **dans le domaine d'autonomisation des femmes et des jeunes,** il est nécessaire d'élaborer et mettre en œuvre des programmes favorables à l'autonomisation économique des femmes, notamment le renforcement des capacités techniques et professionnelles et l'habilitation économique des femmes. C'est également le cas pour les politiques de promotion de l'égalité des sexes (création d'emplois au profit des femmes) et la protection sociale, notamment l'élimination de toutes les formes de violence sexiste et de discrimination. En outre, il faut investir dans la planification familiale avec des politiques, des programmes, des systèmes de gestion logistique et produits contraceptifs pour répondre aux besoins de cette planification familiale non couverts et élargir les possibilités de choix, afin de

permettre aux femmes et aux couples de décider du nombre d'enfants qu'ils souhaitent avoir, ainsi que du moment et de l'espacement des naissances. Le renforcement des capacités nationales en matière d'assistance qualifiée à l'accouchement est aussi indispensable afin de réduire les risques de morbidité et de mortalité maternelle. Enfin, afin de permettre la mise en œuvre de politique et de programmes mieux adaptés aux besoins de la population, il est important d'investir en faveur de l'enregistrement des naissances et des décès.

Dans le domaine de l'éducation, il est indispensable de continuer à promouvoir un accès universel équitable des garçons et des filles à l'éducation primaire et secondaire, afin de leur garantir, une fois qu'ils sont adultes, les mêmes opportunités en termes de sécurité de l'emploi et d'apprentissage tout au long de la vie. Il en est de même pour la promotion d'une éducation sexuelle complète en mettant en place des normes et des directives internationales, afin d'informer les jeunes femmes et les jeunes hommes, et ainsi de les autonomiser.

Dans le domaine de l'emploi, il s'avère nécessaire de plaider en faveur d'un salaire équitable pour un travail équitable, afin d'autonomiser les femmes et de leur permettre d'accéder à un lieu de vie sûr, à un emploi formel et à l'apprentissage tout au long de la vie. En outre, des dispositions doivent être prises pour promouvoir des stratégies en faveur de l'emploi des jeunes en impliquant ces derniers dans les processus décisionnels. Le développement des stratégies favorables aux emplois décents, à temps complet (par opposition à des emplois informels) en impliquant les jeunes dans l'élaboration des politiques, mérite également d'être envisagé.

2.5.2. L'Initiative 3N : *les Nigériens Nourrissent les Nigériens*

En dépit des efforts consentis dans le développement de l'agriculture depuis les indépendances, les déficits des productions vivrières persistent, soumettant les populations à l'insécurité alimentaire d'année en année. C'est pour apporter une réponse à cette situation que l'Initiative 3N « *Les Nigériens Nourrissent les Nigériens* » est conçue et mise en œuvre par le Gouvernement depuis 2011. Cette stratégie est élaborée selon une démarche participative de planification axée sur les résultats et un processus de large concertation avec tous les acteurs clés (élus locaux et régionaux, organisations des producteurs, secteur privé, société civile, administration, partenaires au développement). L'Initiative 3N (i3N) s'inscrit

dans le processus de mise en œuvre du Plan de Développement Détaillé pour l'Agriculture en Afrique (PDDAA) qui vise une croissance agricole d'au moins 6 % l'an et de la Politique Agricole Commune de la CEDEAO ainsi que la Politique Agricole de l'UEMOA (PAU).

Selon le Haut-Commissariat à l'i3N, cette dernière vise à appuyer la population nigérienne à atteindre son autosuffisance alimentaire. Elle agit, à la fois, sur l'amélioration de la chaîne de la production, la gestion des risques et la diversité alimentaire afin de permettre aux nigériens d'augmenter leurs revenus tout en leur assurant une sécurité alimentaire et nutritionnelle de haut niveau. L'i3N exprime la conviction collective qu'avec ses atouts actuels et les opportunités de développement qui s'offrent à lui, le Niger est à même de relever les défis présents et futurs de sa sécurité alimentaire, d'amorcer une véritable modernisation de ses systèmes de production et de faire jouer au secteur agricole, son rôle de moteur de la croissance économique. Elle s'attaque aux causes profondes de l'insécurité alimentaire et nutritionnelle, tout en proposant des réponses aux situations d'urgence et de précarité économique auxquelles une frange importante de la population est confrontée. L'i3N est constituée d'un ensemble cohérent de mesures normatives et d'actions d'investissements à réaliser à court, moyen et long termes. Elle est censée permettre au Niger de faire un saut qualitatif tant du point de vue des investissements pour le secteur du développement rural que des secteurs connexes de l'agroalimentaire et du commerce des produits agro-sylvo-pastoraux locaux. Ces investissements vont permettre de mettre en adéquation l'offre en produits agricoles et agroalimentaires et la demande sans cesse croissante et de plus en plus exigeante quant à la qualité des produits.

Au total, l'i3N ambitionne de réduire la fréquence des déficits céréaliers et fourragers, une amélioration de la qualité nutritionnelle des repas des ménages et surtout des enfants, un approvisionnement régulier des marchés tout en garantissant leur accessibilité à toutes les catégories sociales.

2.5.2.1. Défis, atouts, opportunités et contraintes

L'atteinte des objectifs assignés à l'i3N nécessite des actions d'envergure et multiformes. Il existe de sérieux défis à relever, des atouts qui peuvent faciliter l'atteinte du but visé, des opportunités à saisir à cette fin et des contraintes à gérer. Faire face aux défis et

contraintes, en exploitant au mieux les atouts et opportunités d'investissements structurants pour les secteurs agricole et agroalimentaire, demeure le pari exprimé dans l'i3N.

2.5.2.1.1. Défis majeurs à relever

Les défis à relever sont nombreux et variés. Les plus pressants peuvent se résumer en une dynamique démographique hors norme ; un cheptel en forte croissance auquel il faut assurer une alimentation régulière et de qualité ; une équité sociale à garantir en assurant un revenu adéquat aux producteurs ; et la nécessité de s'adapter aux changements climatiques tout en réduisant leurs impacts.

2.5.2.1.2. Des atouts pour relever les défis

Le Niger possède des atouts qui peuvent lui permettre d'être plus résilient aux chocs climatiques et autres catastrophes, mais aussi de bâtir une économie agricole dynamique. Ces atouts sont d'ordre écologique, agronomique, socioéconomique et culturel. Ils se résument en des zones agro-écologiques à fort potentiel de production ; des filières alimentaires productives et porteuses ; une diversité biologique naturelle nourricière, source de revenus ; des avantages comparatifs pour des filières destinées au marché régional ; des marges de progression pour améliorer la productivité ; et un capital d'expériences à valoriser.

2.5.2.1.3. Contraintes

Pour pouvoir améliorer les systèmes de productions agropastoraux, il faut lever certaines contraintes dont :

- un système d'approvisionnement et de distribution d'intrants ne permettant pas aux producteurs de disposer régulièrement en quantité et en qualité ainsi qu`à un prix abordable, les intrants et matériels dont ils ont besoin ;
- un faible tissu agroindustriel sans débouchés sûrs ;
- des ressources financières peu accessibles, insuffisantes et ne répondant pas toujours aux besoins d'investissement ;
- l'insuffisance des mesures de soutien, de protection et d'accompagnement des producteurs et des unités agroalimentaires naissantes ;
- une compétition effrénée émaillée de conflits meurtriers entre les systèmes de production agricole et le pastoralisme pénalisant autant les agriculteurs que les éleveurs.

2.5.2.1.4. Des opportunités pour investir plus et mieux

Le financement du programme d'investissement de l'i3N nécessite la mobilisation d'importantes ressources financières. Dans ce cadre, il est établi que le Niger attend davantage de bénéfices de l'exploitation minière (uranium, or) et de l'industrie pétrolière, ainsi que les retombées des réformes fiscales. La construction du barrage de Kandadji dont les bénéfices escomptés incluent l'augmentation de la productivité agricole et pastorale, améliorant ainsi les recettes fiscales de l'État, constitue une opportunité majeure. De même l'existence de plusieurs mécanismes de financement des investissements agricoles mis en place par la CEDEAO et l'UEMOA demeure un atout important.

2.5.2.2. Objectifs et résultats attendus

Selon le Document de Stratégie I3N, les Nigériens Nourrissent les Nigériens (2012), l'objectif global de l'i3N est de : « *contribuer à mettre les populations nigériennes à l'abri de la faim et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus* ». L'objectif spécifique est de : « *renforcer les capacités nationales de production alimentaire, d`approvisionnement et de résilience face aux crises alimentaires et aux catastrophes* ».

Les résultats attendus peuvent se résumer comme suit : « *toutes les couches sociales de la population nigérienne ont accès à une alimentation saine et équilibrée* ». Globalement l'i3N doit permettre d'atteindre cinq effets généraux escomptés. Tout d'abord on s'attend à ce que les productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques soient accrues et diversifiées. Ensuite l'approvisionnement des marchés ruraux et urbains en produits agricoles et agroalimentaires régulièrement assuré. Il est attendu également une amélioration de la résilience des populations face aux changements climatiques, aux crises et aux catastrophes. L'i3N vise également l'amélioration de l'état nutritionnel des nigériens. Enfin, il est attendu que l'animation et la coordination de la Stratégie soient bien assurées.

Les programmes stratégiques ainsi que les programmes et sous-programmes opérationnels (d'un coût de 1000, 815 milliards de FCFA) sont présentés dans le tableau n°2.15 ci-dessous.

Tableau n°2.15 : Programmes stratégiques et sous programmes opérationnels de i3N

Programmes Stratégiques	Programmes Opérationnels	Sous Programmes Opérationnels
PS1. Accroissement et diversification des productions agro-sylvo-pastorales et halieutiques	**PO1.** Accroissement des productions sous irrigation	SPO1. Réhabilitation des superficies des terres irriguées (AHA)
		SPO2. Réalisation et mise en valeur de nouvelles superficies des terres irriguées
		SPO3. Développement de la petite irrigation familiale, individuelle ou collective
	PO2. Augmentation des productions des cultures pluviales	SPO4. Accessibilité des producteurs aux facteurs de [illegible]
		SPO5. Accessibilité des producteurs aux technologies et informations
	PO3. Accroissement des productions d'origine	SPO6. Sécurisation des systèmes d'élevage traditionnel
		SPO7. Développement des systèmes intensifs d'élevage
	PO4. Accroissement des productions forestières	SPO8. Gestion durable des terres et de la biodiversité
		SPO9. Valorisation des produits forestiers ligneux et non [illegible]
		SPO10. Appui aux réformes du développement des productions forestières
PS2. Approvisionnement régulier des marchés ruraux et urbains produits agricoles et agroalimentaires	**PO5.** Augmentation et mise en marché des denrées alimentaires issues de la transformation (artisanale et agroindustrielle) des produits locaux	SPO11. Mise à niveau des industries agroalimentaires [illegible]
		SPO12. Création de nouvelles unités de transformation des produits agropastoraux
		SPO13. Opérationnalisation des marchés des produits agricoles et agroalimentaires
	PO6. Augmentation de la disponibilité des denrées alimentaires issues de la transformation (artisanale et agroindustrielle) sur les marchés intérieurs et extérieurs	SPO14. Transport des produits agricoles et agroalimentaires
PS3. Augmentation de la résilience des groupes vulnérables face aux changements climatiques, crises et catastrophes	**PO7**. Efficacité des mécanismes d'anticipation et de coordination des urgences	SPO15. Prévention des crises alimentaires et catastrophes
	PO8. Adaptation des réponses apportées dans les situations de crises alimentaires et de catastrophes	SPO16. Prise en charge des crises alimentaires et catastrophes
PS4. Amélioration de l'état nutritionnel des nigériennes et Nigériens	**PO9**. Réduction de la vulnérabilité à la malnutrition	SPO17. Réduction de l'incidence des différentes formes de malnutrition
		SPO18.Prise en charge des différentes formes de [illegible]
PS5. Animation, coordination de la SDA/C/SAN et impulsion des reformes	**PO10**. Mobilisation des ressources financières et impulsion des reformes	SPO19. Facilitation de l'accès aux financements
		SPO20. Impulsion des reformes et mise en cohérence des politiques et des stratégies
	PO11. Mobilisation et responsabilisation des acteurs	SPO21. Mise en place d'un système participatif de mobilisation et de responsabilisation des acteurs et parties prenantes
	PO12. Gouvernance et coordination et suivi-évaluation de l'Initiative	SPO22. Gestion et coordination
		SPO23. Suivi évaluation

Source *: Document de Stratégie I3N (2012)*

Le Fonds d'Investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle (FISAN) créé par Décret n°2017-663/PRN du 02 août 2017 afin d'améliorer l'offre de services financiers aux producteurs et aux autres acteurs des chaines de valeur, est censé être l'instrument catalyseur de financement de l'I3N.

2.5.2.3. Critique de l'i3N

La stratégie de l'Initiative 3N, adoptée par le Décret n°2012-139/PRN du 18 avril 2012, constitue la référence en matière de programmation du développement agricole et de sécurité alimentaire au Niger. L'objectif qui lui est assigné par le Gouvernement à travers le cadre stratégique à l'horizon 2035 est de *« mettre durablement les populations nigériennes à l'abri de la faim et de la malnutrition et leur garantir les conditions d'une pleine participation à la production nationale et à l'amélioration de leurs revenus* » (*Document de Stratégie Initiative 3N : les Nigériens Nourrissent les Nigériens*, 2012). Après six ans de mise en œuvre, les insuffisances sont nombreuses même si quelques progrès sont à reconnaitre.

Les insuffisances, que l'on peut relever dans la mise en œuvre, concernent aussi bien le niveau de la mobilisation des ressources, que celui de la planification et de la coordination des actions. Les niveaux de financement des programmes d'investissements connaissent de fortes disparités. Ceci se traduit par un sous-financement des activités de maitrise de l'eau pour l'irrigation, de promotion des filières et chaines de valeur, ainsi que le développement des pôles de production et de spécialisation. En matière de protection et de réhabilitation des bases productives, les actions sont éparses, avec une multitude d'acteurs dont les interventions ne sont pas toujours maitrisées et bien évaluées. Sur le plan de la résilience, les actions sont concentrées sur des réalisations ponctuelles non durables à moyen et long termes. De plus, le caractère multisectoriel des interventions n'est pas suffisamment pris en compte. Enfin, au plan institutionnel, on note une insuffisance dans l'implication du secteur privé et la participation des collectivités territoriales (régions et communes).

2.5.3. Programme Compact MCC-NIGER

L'éligibilité du Niger au Programme Compact du Millenium Challenge Corporation (MCC), dont la mise en œuvre est assurée par le *Millenium Challenge Account-Niger* (MCA-Niger) et le MCC-Niger, constitue une véritable opportunité pour la croissance. Ce programme, entré en vigueur le 26 janvier 2018, est doté d'un budget de 437 millions de dollars US à investir impérativement sur une durée de quatre ans sans possibilité de prolongation ni de report de crédit. L'objectif global du Programme Compact est de parvenir à une réduction significative de la pauvreté au Niger à travers la croissance économique, en s'appuyant sur deux leviers afin de faire profiter 3,9 millions de bénéficiaires. Il s'agit des

leviers suivants : (i) l'amélioration de la productivité agricole par la maitrise de l'eau et la modernisation de l'agriculture et de l'élevage à petite échelle ; et (ii) l'amélioration de l'accès au marché à travers la réhabilitation des infrastructures routières et la modernisation des entreprises agro-pastorales. Dans ce but, deux grands projets structurants sont en cours de mise en œuvre. Il s'agit du Projet d'irrigation et d'accès au marché pour un montant de 254 millions de dollars US à travers les activités ci-après : le développement de périmètres irrigués, le service de gestion et la facilitation des activités d'accès aux marchés, les infrastructures routières d'accès aux marchés, les réformes des politiques. Enfin, il y a le Projet de communautés résilientes au changement climatique pour un montant de 96 millions de dollars structuré autour l'activité d'appui au pastoralisme au Sahel (PRAPS) et l'activité d'appui à l'agriculture sensible aux risques climatiques (PASEC) à travers : *le renforcement des infrastructures et des capacités des services vétérinaires, l'appui à la surveillance et au contrôle des maladies vétérinaires prioritaires, la sécurisation de l'accès aux ressources naturelles et gestion durable des pâturages, le développement des infrastructures et système d'information sur les marchés de bétail, le renforcement des organisations pastorales et interprofessionnelles.*

Les zones de concentration du Programme sont les régions de Dosso et de Tahoua (qui disposent du potentiel requis pour les projets structurants retenus) et subsidiairement les régions de Maradi et Tillabéry considérées comme celles qui renferment le plus de pauvres.

Au regard des conditionnalités qui accompagnent le programme, il est indispensable de veiller à la mise en place d'une équipe compétente, capable de consommer les fonds mis gracieusement à la disposition du Niger pour la réalisation des projets convenus. Pour que le programme serve durablement la croissance et la réduction de la pauvreté, il faut songer dès la phase actuelle aux actions à entreprendre à la fin du programme, pour capitaliser les acquis et assurer la poursuite et l'optimisation des effets induits par les projets mis en place.

2.5.4. Maximisation des effets induits du secteur minier et pétrolier sur la croissance à court, moyen et long termes

Le secteur minier et pétrolier du Niger compte en 2017, neuf sociétés opérationnelles, généralement à capitaux étrangers et dans lesquelles l'État possède 15 % à 100 % du capital. Le secteur minier (principalement l'uranium et le pétrole) représente 44 %

des exportations annuelles moyennes du Niger estimées à 659 milliards. Sa contribution au PIB est également significative. En 2015, sur un PIB de 4288,8 milliards, le secteur minier et pétrolier représente 8,15 %. Cette part fléchit à 7 % en 2016 sur un PIB global de 4510, 9 milliards et à 6,3 % en 2017 sur un Produit Intérieur Brut 4726,5 milliards de FCFA. Avec une production de 20 000 barils par jour actuellement et entièrement raffinée puis exportée pour deux tiers, les perspectives minières confirment qu'à l'horizon 2022, la production du pétrole brut sera multipliée par 5 environ, pour atteindre 110 000 barils par jour. L'on estime que 90 000 barils par jour seront alors destinés à l'exportation à l'état brut.

Le Niger est résolument engagé à faire de son secteur minier un moteur de croissance, de la création d'emplois et catalyseur de la prospérité. Le secteur minier et pétrolier doit ainsi jouer davantage un rôle prépondérant dans la réalisation des objectifs de développement porteur de bien-être des populations. Dans ce but, il est primordial de prendre en compte aussi bien l'exigence de rentabilité des capitaux investis, que les enjeux économiques, sociaux, environnementaux et de bonne gouvernance. Les ressources du sous-sol constituent un patrimoine appartenant aux générations actuelles, mais également aux générations futures. Or, ces ressources sont tarissables, et leur exploitation provoque une dégradation de l'environnement.

Pour gérer les externalités négatives des marchés conclus entre l'État et les sociétés extractives à des fins de recherche, d'exploration ou d'exploitation de ressources minières et pétrolières, le Niger a intérêt à adopter un système de régulation coordonnée. Ce système doit inciter les sociétés extractives, l'État et les parties prenantes à coopérer pour l'efficacité économique du secteur, notamment l'augmentation des redevances minières et l'amélioration de l'équité des mécanismes de partage de la richesse.

Les différents facteurs qui entravent la maximisation des retombées du secteur sur le développement économique et social du pays sont de plusieurs ordres. **Au niveau national**, cela se traduit principalement par l'opacité entourant les conditions de signature des contrats entre l'État et les compagnies extractives. À cela s'ajoute l'inefficacité opérationnelle des instances administratives en charge de l'évaluation et le suivi de l'impact environnemental des projets miniers et pétroliers. Un autre facteur bloquant est l'absence de suivi rigoureux des dépenses effectivement engagées par les compagnies pendant la phase d'exploration ainsi

que l'absence de suivi et de transparence sur la justification par les compagnies exploitantes des montants réels des redevances. On note également dans cette catégorie la qualité de la gestion des quotes-parts des redevances minières à rétrocéder aux collectivités locales, et l'absence de précision entourant la connaissance du potentiel réel des ressources minières et pétrolières disponibles sur le territoire national. **Au niveau local**, l'emploi des ressources issues des redevances pointe du doigt l'absence de plan de développement à long terme des municipalités, condition *sine qua none* qui permet d'impulser une croissance inclusive multisectorielle au Niger.

Pour mieux faire du secteur minier un levier de croissance endogène, il est nécessaire de gérer les retombées de la vente de l'uranium et du pétrole avec efficience en tenant compte des intérêts des générations futures. Le ciblage des investissements à financer doit être amélioré et orienté vers des infrastructures sociales et celles ayant un effet d'entrainement important sur la croissance et le développement des autres secteurs de l'économie. Les investissements financés avec les revenus du pétrole, de l'uranium, de l'or, du charbon et du ciment doivent s'orienter vers la diversification de l'économie afin d'éviter le risque de fragilité qui caractérise les économies de rente dépendant d'un seul produit primaire (ou d'un nombre limité de ce type de produits) et de préparer à temps, la période d'après pétrole et uranium.

2.6. Les déterminants de la croissance économique au Niger

Après l'analyse et la présentation des leviers de la croissance au Niger, de ses différentes contraintes et des atouts certains, la présente section se propose de modéliser certaines des hypothèses précédentes et dans la mesure du possible, mesurer l'intensité de la relation entre la croissance de la production et ses déterminants théoriques.

2.6.1. Brève revue de la littérature

La littérature sur la croissance connait plusieurs évolutions. Ce sont d'abord les auteurs classiques principalement Smith (1776) et Ricardo (1817) qui développent un modèle de croissance basé sur l'offre. Ces auteurs considèrent l'offre comme fonction de la propriété foncière, du travail et du capital. Cette théorie est renforcée par Solow (1956) qui insiste sur le rôle du progrès technique dans l'explication de la croissance, tout en développant le concept

de facteur de production. Plusieurs tentatives sont menées pour tester empiriquement le modèle néoclassique de Solow, avec pour la plupart des résultats ambigus (Mankiw et al, 1992). Cela permet de reconsidérer le concept de facteur de production en intégrant le capital humain, et à la fin des années 80, le développement des modèles de croissance endogène pour inclure le niveau technologique et le taux d'innovation (Grossman et Helpman, 1991).

Des développements récents sur les modèles de croissance permettent de prendre en compte l'investissement et les ressources naturelles comme déterminants essentiels de celle-ci. La plupart des études empiriques sur les déterminants de la croissance s'appuient sur un modèle de croissance endogène. La fonction de production est représentée comme suit :

$$\boldsymbol{Y = f(A, K, L)} \qquad \textbf{(1)}$$

Où $\boldsymbol{Y}$ désigne le PIB réel, $\boldsymbol{A}$ la productivité totale des facteurs de productions, $\boldsymbol{L}$ et $\boldsymbol{K}$ désignent respectivement le travail et le stock de capital. Suivant la nouvelle théorie de la croissance endogène, $\boldsymbol{A}$ est déterminé de façon endogène par les facteurs économiques.

Pour le cas du Niger, très peu d'études existent sur les facteurs déterminants de la croissance et les auteurs se limitent pour la plupart, au cas plus général de l'UEMOA. Dans ce cadre, Nubupko (2003) montre sur la période 1965-2000, qu'à court terme, les dépenses publiques totales n'ont pas d'impact significatif sur la croissance dans la plupart des pays de l'Union. En revanche, à long terme, les dépenses publiques influent positivement sur la trajectoire de la croissance des pays de l'UEMOA. Se limitant au cas du Sénégal, Kane (2004), à l'aide d'un modèle à correction d'erreurs, montre que les dépenses publiques en capital impactent significativement et positivement la croissance du PIB. Dans le même cadre, Keho (2004) aboutit à une causalité unidirectionnelle entre l'investissement et la croissance économique en Côte d'Ivoire. À l'aide d'une approche plus générale, Ouattara (2007) utilisant un modèle de panel, montre l'existence d'une causalité bidirectionnelle entre le volume des dépenses publiques totales et la croissance économique. Abdou (2007), s'intéressant au lien entre volume des dépenses publiques et croissance économique, aboutit à un lien positif entre ces deux variables d'une part, et d'autre part, entre l'augmentation de l'activité économique et l'accroissement du ratio des dépenses publiques d'investissements sur les dépenses totales des pays de l'Union. De même, Tarno (2012) analysant les déterminants de la croissance économique dans les pays de l'UEMOA à l'aide d'un modèle de panel, aboutit à la conclusion

que les dépenses publiques de consommation, le capital physique et le capital humain sont les trois principaux déterminants de la croissance économique. Approfondissant l'analyse dans les pays de l'UEMOA, Dedewanou (2015) montre que la Formation Brut du Capital Fixe (proxy du capital physique) et la population active (proxy du capital humain) déterminent significativement la croissance qu'elles influencent positivement. Cependant pour que cette croissance soit durable, les pays de l'Union doivent assainir l'environnement des affaires et améliorer la qualité des institutions.

Après la succincte revue de littérature qui précède, nous déduisons les principales variables du modèle que nous proposons dans le cadre de la recherche des déterminants de la croissance au Niger.

2.6.2. Description des variables et tests de stationnarité

2.6.2.1. Description des variables

La variable endogène retenue est le *logarithme du PIB*. Partant de la revue de la littérature sur les modèles de croissance et l'analyse des leviers de croissance au Niger, les variables suivantes sont retenues comme potentiellement explicatives : la part de la population active (15 à 64 ans) dans la population totale comme proxy du travail en tant que facteur de production, le taux brut de scolarisation au secondaire pour le capital humain, le taux d'épargne mesuré par le ratio de l'épargne nationale sur le PIB, les dépenses publiques en infrastructures, l'Aide Publique au Développement représentée par le flux net d'aide accordée par les membres du CAD et des organismes onusiens, l'innovation représentée par la part du budget consacré à la Recherche et Développement, l'approfondissement financier représenté par le ratio de la masse monétaire sur le PIB, le secteur primaire représenté par sa valeur ajoutée rapportée au PIB, le secteur minier représenté par sa valeur ajoutée rapportée au PIB. Les Investissements Directs Étrangers sont retenus pour traduire le degré d'attractivité du pays, et enfin, le taux d'ouverture de l'économie mesuré par le rapport entre la moyenne arithmétique des importations et des exportations et le PIB aux prix du marché. Toutes ces données sont issues de la base de données de la Banque mondiale sur la période 1975-2017. Elles sont résumées comme suit :

Tableau n°2.16 : Description des variables du modèle sur les déterminants de la croissance économique au Niger

Variables dans le modèle	Libellés
PIB	Logarithme du PIB du Niger
Capital	Taux brut de scolarisation au secondaire du Niger
Travail	Part de la population active dans la population totale
Inov	Dépenses en Recherche & Développement en % du PIB
Tx_dep	Dépenses en infrastructures en % du PIB au Niger
Approf_fin	Ration masse monétaire sur PIB au Niger
Tx_inv	Ration FBCF sur PIB
APD	Aide Publique au Développement en % du PIB
Secteur_prim	Valeur ajoutée du secteur primaire nigérien rapportée au PIB
Secteur_min	Valeur ajoutée du secteur minier nigérien rapportée au PIB
IDE	Investissement Direct Étranger au Niger
Touv	Taux d'ouverture de l'économie nigérienne

***Source** : l'auteur*

2.6.2.2. Tests de stationnarité

L'étude de la stationnarité des variables constitue une étape importante dans toute modélisation économétrique. La procédure de tests utilisée s'appuie sur les tests de Dickey-Fuller Augmenté (ADF) et de Phillips-Perron. Ces tests ont pour hypothèse nulle « la non-stationnarité » ou présence de racine unitaire. Le test ADF prend en compte les séries autorégressives d'ordre ***p*** tandis que celui de Phillips-Perron propose une correction non paramétrique du test précédent, en tenant compte de l'autocorrélation et/ou de l'hétéroscédasticité des erreurs. Le tableau suivant résume les résultats de ces tests.

Tableau n°2.17 : Stationnarité des variables du modèle de croissance

		En niveau	En différence première	Ordre d'intégration
Variables	**Libellés**	**P-value**		
PIB	*Logarithme du PIB*	1,26	0,0044	*I (1)*
Tinv	*Part de l'investissement dans le PIB*	0,1009	0,0001	*I (1)*
Épargne	*Taux d'épargne (épargne / PIB)*	0,81	0,0061	*I (1)*
Approf_fin	*Approfondissement financier (Masse monétaire/ PIB)*	0,8722	0,0002	*I (1)*
Touv	*Taux d'ouverture*	0,2379	0,0001	*I (1)*
Secteur_min	*Poids du secteur minier dans le PIB*	0,1418	0,0046	*I (1)*
Secteur_prim	*Part du secteur primaire dans le PIB*	0,08	0,0021	*I (1)*
IDE	*Investissement Direct Étranger / PIB*	0,6282	0,0001	*I (1)*
POP	*Part de la population active dans la pop totale*	1	0,0112	*I (1)*
APD	*Aide publique au développement / PIB*	0,029	0,0022	*I (0)*

***Source** : l'auteur, à partir du logiciel EVIEWS 9*

2.6.3. Modélisation et présentation de la méthodologie d'estimation

La méthode d'estimation privilégiée pour les modèles à correction d'erreurs est la procédure de test de Pesaran et al. (2001). En effet, contrairement au test usuel de Engel et Granger, cette procédure de test ne nécessite pas que toutes les séries soient I (1). Elle lève également les limites liées au test de Banerjee et al. (1986) et Cheung et Lai (1983) qui produisent des estimations biaisées par MCO dans le cas de petits échantillons et un paramètre de long terme qui ne suit pas une loi normale, faussant ainsi les tests statistiques qui reposent sur la loi de Student.

Soit $Z_t = [X_t, Y_t]$, un vecteur de variables. Le test de Pesaran et al. part de la représentation en VAR(p) du vecteur Z_t :

$$\boldsymbol{\varphi(L) = (Z_t - \mu - \gamma_t) = \varepsilon_t} \qquad \textbf{(1)}$$

Avec :

- L l'opérateur retard
- μ et γ_t respectivement la constante et le trend
- $\varphi(L) = I_{k+1} - \sum \varphi(i) L^i$

L'équation finale devient alors :

$$\boldsymbol{Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 t + \pi_y Y_{t-1} + \pi_x X_{t-1} + \sum \lambda_j \Delta Y_{t-1} + \sum \delta_j \Delta X_{t-1} + \mu_t}$$

2.6.4. Résultats des estimations du modèle

Trois catégories de résultats seront présentées dans cette section. Il s'agit des résultats du test de cointégration de Pesaran et al. (2001), du résultat du test de Toda-Yamamoto (1995) et du résultat de l'estimation du modèle à correction d'erreur.

2.6.4.1. Résultats du test de cointégration de Pesaran et al.

Suivant la procédure automatique d'Eviews 9, le test de cointégration de Pesaran et al. (2001) exige que le modèle ARDL soit estimé au préalable. La statistique de test calculée

(la valeur de la statistique du Fisher) est comparée aux valeurs critiques des deux bornes. Les résultats du test confirment l'existence d'une cointégration entre les variables du modèle final retenu, la valeur 6,00 de la statistique du test étant supérieure à la borne supérieure de l'intervalle qui s'établit à 4,43 au seuil de 1 %.

Tableau n°2.18 : Résultats du test de cointégration de Pesaran et al. (2001)

ARDL Bounds Test
Date: 01/10/19 Time: 16:40
Sample: 1979 2017
Included observations: 39
Null Hypothesis: No long-run relationships exist

Test Statistic	Value	k
F-statistic	6.003229	6
Critical Value Bounds		
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	2.12	3.23
5%	2.45	3.61
2.5%	2.75	3.99
1%	3.15	4.43

Source *: l'auteur, à partir du logiciel EVIEWS 9*

2.6.4.2. Résultats du test de causalité de Toda-Yamamoto

Avant d'estimer le modèle à correction d'erreur, on s'intéresse à la causalité entre les variables. Lorsque les variables non stationnaires sont intégrées à des ordres différents, le test de causalité de Granger n'est plus adapté. On a recours dans ce cas au test de Toda-Yamamoto (1995) qui est basé sur la statistique de Wald.

A titre illustratif, si l'on veut tester la causalité entre deux séries « h_t et m_t » au sens de Toda et Yamamoto, on devra estimer le VAR augmenté comme suit :

$$h_t = a_o + \sum_{i=1}^{k} a_{1i} h_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} a_{1i} h_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} \alpha_{1i} h_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} \alpha_{1i} h_{t-i} + \mu_{1t} \ldots$$

$$m_t = b_o + \sum_{i=1}^{k} b_{1i} m_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} b_{1i} m_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} \beta_{1i} m_{t-i} + \sum_{i=1}^{k} \beta_{1i} m_{t-i} + \mu_{2t} \ldots$$

Le test de causalité sur un tel VAR augmenté ou volontairement sur-paramétré va consister à tester des restrictions sur les « k » premiers coefficients, les autres paramètres étant nuls (ils traduisent une cointégration probable entre séries dans le VAR). Le test de Toda et

Yamamoto est fondé sur la statistique W de Wald qui est distribuée suivant un χ^2 à n degré de liberté. Cette statistique est indépendante de l'ordre d'intégration des séries et de leur cointégration. Les hypothèses du test sont ainsi formulées :

$H_o = \alpha_{1i} = 0$ ($\chi_c^2 < \chi_t^2; p - value\ \chi^2 > 5$ %) : m_t ne cause pas h_t

$H_o = \alpha_{1i} = 0$ ($\chi_c^2 < \chi_t^2; p - value\ \chi^2 > 5$ %) : h_t ne cause pas m_t

Dans ce test, il convient de veiller à ce que l'ordre d'intégration maximale « d_max » ne dépasse pas le lag optimal « ***d*** » du polynôme AR du VAR pour appliquer ce test. Le tableau suivant résume les résultats de ce test.

Tableau n°2.19 : Test de causalité de Toda-Yamamoto

Variables dépendantes	**Variables explicatives**						
	PIB	Approf_Fin	Secteur_min	Secteur_prim	APD	POP	Tinv
PIB	-	0.0949*	0.2912	0.0721*	0.4696	0.1732	0.9695
Approf_Fin	0.1653	-	0.0006***	0.4861	0.7653	0.9934	0.7908
Secteur_min	0.4672	0.6809	-	0.3227	0.7485	0.8282	0.8995
Secteur_prim	0.6752	0.7959	0.5177	-	0.7630	0.3647	0.1677
APD	0.7319	0.1211	0.1977	0.2509	-	0.5049	0.5689
POP	0.1772	0.7748	0.4797	0.2113	0.6194	-	0.7699
Tinv	0.7096	0.0043***	0.8852	0.1971	0.0421**	0.5079	-
	(*) significativité à 10 % ; (**) significativité à 5 % ; (***) significativité à 1 %.						

Source *: l'auteur, à partir du logiciel EVIEWS 9*

Les résultats du test de Toda-Yamamoto, synthétisés dans le tableau ci-dessus, font ressortir deux principales causalités. Tout d'abord, il ressort de l'estimation que le PIB semble être causé par l'approfondissement financier et le poids du secteur primaire. Ensuite le taux d'investissement semble être causé par l'approfondissement financier et le poids de l'Aide Publique au Développement relativement au PIB.

2.6.4.3. Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur

Le modèle final présente la forme fonctionnelle suivante :

Pib = ***f*** ***(***APD, POP, Tinv, Secteur_min, Secteur_prim, Appro_fin***)***, soit :

$$\Delta Pib = a_0 + \sum_{i=1}^{p} a_{1i}\,\Delta Pib_{t-1} + \sum_{i=0}^{q} a_{2i}\,\Delta APD_{t-1} + \sum_{i=0}^{q} a_{3i}\,\Delta POP_{t-1} + \cdots$$
$$+ b_1 Pib_{t-1} + b_2 APD_{t-1} + b_3 POP_{t-1} + \cdots + \varepsilon_t$$

Avec Δ : opérateur retard ; a_0, a_1 ... effet de court terme ; b_1, b_2 .... dynamique de long terme et ε_t le terme d'erreurs. L'interprétation des résultats d'un modèle à correction d'erreur se base sur l'analyse des coefficients de court terme et l'examen des coefficients de long terme.

2.6.4.3.1. Coefficients de court terme

Les résultats de nos estimations, concernant les coefficients de court terme, sont les suivants :

Tableau n°2.20 : Coefficients de court terme issus de l'estimation des déterminants de la croissance économique au Niger à l'aide d'un modèle à correction d'erreur

Cointegrating Form				
Variable	**Coefficient**	**Écart-type**	**T-Statistic**	**Probabilité**
D(APPROF_FIN)	0.017413	0.006982	-2.493900	0.0240
D(APPROF_FIN(-1))	0.021361	0.007905	-2.702398	0.0157
D(APPROF_FIN(-2))	0.21822	0.006806	2.736869	0.1016
D(APPROF_FIN(-3))	0.006320	0.006035	-0.047312	0.3105
D(POP)	0.108327	0.161643	-0.670160	0.5123
D(POP(-1))	0.173354	0.237577	0.729675	0.4761
D(POP(-2))	0.413450	0.209821	1.970484	0.0663
D(POP(-3))	0.397609	0.177987	-2.233915	0.0401
D(TINV)	0.06180	0.002191	2.821247	0.0123
D(APD)	0.01261	0.4091	0.821247	0.1423
D(SECTEUR_MIN)	0.028744	0.010637	2.702150	0.0157
D(SECTEUR_MIN(-1))	0.014635	0.010016	-1.461216	0.1633
D(SECTEUR_MIN(-2))	0.004992	0.011316	-0.441126	0.6650
D(SECTEUR_MIN(-3))	0.032712	0.013140	-2.489478	0.0242
D(SECTEUR_PRIM)	0.03573	0.003451	-1.035397	0.03159
D(SECTEUR_PRIM(-1))	0.01644	0.003669	1.948181	0.06600
D(SECTEUR_PRIM(-2))	0.03329	0.002839	2.172708	0.02581
D(SECTEUR_PRIM(-3))	0.005765	0.002271	-2.538244	0.0219
CointEq (-1)	-0.425041	0.155310	-2.736721	0.0146
Cointeg = LOG(PIBN) – (0.0022*APPROF_FIN -0.2607*POP + 0.0145*TINV + 0.1404*SECTEUR_MIN -0.0030*SECTEUR_PRIM + 18.6110)				

***Source** : l'auteur, estimation à partir du logiciel EVIEWS 9*

Le coefficient d'ajustement (force de rappel) est significativement négatif et inférieur à 1 en valeur absolue, garantissant ainsi un mécanisme de correction d'erreur et donc l'existence d'une relation de long terme. Il ressort de l'estimation du modèle qu'une amélioration du taux d'approfondissement financier de 1 % entraine un accroissement du PIB de 1,7 % dans l'immédiat et de 2,1 % au bout d'une année. En outre, une hausse de 1 % du taux d'investissement au Niger entraine une croissance économique de 6,1 %. Lorsque le poids du secteur minier dans le PIB s'accroit de 1 %, il en résulte une croissance économique de 2,8 % dans l'immédiat et de 3,2 % trois ans après. Le secteur primaire nigérien semble présenter un effet d'entrainement plus important que le secteur minier, puisqu'un

accroissement de 1 % du poids du secteur primaire dans le PIB se traduit par une croissance économique globale de 3,5 % dans l'immédiat, et de 3,3 % la deuxième année.

2.6.4.3.2. Coefficients de long terme

Les résultats de l'estimation du modèle semblent indiquer que les déterminants de la croissance au Niger présentent un effet significatif cohérent à long terme.

Tableau n°2.21 : Coefficients de long terme estimés dans le modèle à correction d'erreurs

Coefficients de long terme				
Variable	**Coefficient**	**Écart-type**	**t-Statistic**	**Probabilité**
APD	0.1595	0.0663	2.4043	0.0396
APPROF_FIN	0.0438	0.0249	1.7563	0.1129
POP	0.2839	0.3036	0.9350	0.3742
TINV	0.0272	0.0095	2.8441	0.0019
SECTEUR_MIN	0.2403	0.05213	4.4530	0.0013
SECTEUR_PRIM	0.0769	0.0369	2.0849	0.0667
Constante	-18.6110	17.9076	0.7062	0.1073

***Source** : l'auteur, estimation à partir du logiciel EVIEWS 9*

Le tableau des résultats nous indique qu'un accroissement du taux d'investissement de 1 % entraine une croissance économique de 2 % à long terme. En outre, lorsque le poids du secteur primaire dans le PIB augmente de 1 %, cela est synonyme d'une bonne campagne agricole dont les effets d'entrainement se traduisent par une croissance économique globale de l'ordre de 7 %. À long terme, le secteur minier, l'aide publique au développement et la population exercent un effet positif sur la croissance.

Conclusion du chapitre n°2

L'analyse de la croissance au Niger en termes de leviers, défis, contraintes et opportunités fait ressortir que la structure de l'économie nationale connait une réelle mutation. Les principaux leviers productifs de l'économie sont le secteur agropastoral et le secteur des industries extractives (pétrole, uranium, or, charbon et ciment). La prépondérance du secteur primaire se confirme, ce dernier représentant en 2018 environ 42 % du PIB, dont 38 % pour l'agriculture et l'élevage, mieux encadrés et suivis dans les politiques publiques au travers de l'initiative 3N, comparativement aux décennies précédentes.

Le commerce extérieur nigérien est caractérisé par une forte concentration des flux vers un nombre réduit de destinations et portant sur des produits primaires sans valeur ajoutée importante. La structure du commerce extérieur du Niger ressemble ainsi à celle de la plupart des pays africains, avec un taux de couverture de 45 % en 2017. L'essentiel des ressources de l'État provient de la vente du pétrole. Le pétrole raffiné représente 24,3 % des exportations du pays, devenu exportateur net de produits pétroliers à partir de 2012, alors que la facture pétrolière représentait 12 % à 15 % des importations du Niger jusqu'en 2011. La production du pétrole brut passera de 20 000 barils par jour en 2019 à 110 000 barils par jour en 2022, ce qui augure des perspectives favorables pour la croissance et la réduction de la pauvreté.

Cependant, les leviers de la croissance au Niger sont soumis à des contraintes qui s'analysent en termes d'insuffisances et de défis du secteur agropastoral, mais aussi sous l'angle de la problématique de « *contenu local* » dans les industries minières et pétrolières, ainsi que le problème d'inclusion et de durabilité de la croissance fragilisée par des défis sectoriels multiples notamment la faiblesse du capital humain et du secteur financier.

Dans ce cadre, l'agriculture nigérienne, premier levier de la prospérité économique, est soumise à plusieurs contraintes qui freinent la croissance. Ces contraintes sont d'ordre climatique, économique, financier, politique et socio-culturel. À l'instar de l'agriculture, l'élevage est soumis à des contraintes spécifiques qui limitent sa contribution à la croissance. C'est ainsi que du fait de l'élargissement progressif de la zone d'inférence entre l'agriculture et l'élevage, l'on assiste à des conflits récurrents de plus en plus violents entre agriculteurs et éleveurs. Par ailleurs, l'insuffisance des moyens de stockage et de conservation ainsi que la

faiblesse des infrastructures rurales de base, notamment les marchés et le réseau routier, réduisent la compétitivité des chaines de valeurs de l'élevage, du fait du renchérissement des coûts de transaction. Les deux principales chaines de valeur associées à l'élevage, à savoir la chaine de valeur « *viande et boucherie* » et de la chaine de valeur « *cuirs et peaux* », sont mal structurées et contribuent peu à la croissance.

Outre les contraintes ci-dessus, le secteur primaire souffre de l'absence d'un mécanisme adapté de financement, freinant ainsi la croissance. Pourtant, la prépondérance de l'agriculture et de l'élevage dans le PIB et le fait que plus de 80 % des nigériens vivent des activités du secteur primaire, fait du développement agricole une des meilleures stratégies pour combattre l'insécurité alimentaire et réduire la pauvreté. C'est pourquoi l'accès des petits agriculteurs à des services financiers adéquats demeure une priorité. Dans ce cadre, les besoins financiers des producteurs agricoles se situent à deux niveaux. Il y a d'abord le besoin d'investissement pour l'acquisition d'équipements productifs destinés à accroître la capacité de production des paysans. Ensuite vient le besoin en fonds de roulement, pour l'achat à court terme des intrants (semences, engrais, traitements phytosanitaires) ainsi que le stockage éventuel de la production afin de bénéficier des conditions plus favorables en termes de prix.

S'agissant du secteur minier et pétrolier, ses effets d'entrainement sur la croissance des autres branches de l'économie sont réduits par l'absence d'interactions fortes entre ce dernier et le reste de l'économie. Il faut donc réviser le Code minier pour optimiser l'impact de l'exploitation de l'uranium et du pétrole sur la croissance et la réduction de la pauvreté.

La recherche des déterminants de la croissance au Niger à l'aide d'un modèle à correction d'erreurs, fait ressortir qu'une amélioration du taux d'approfondissement financier de 1 % entraine un accroissement du PIB de l'ordre de 1 % dans l'immédiat et de 2 % au bout d'une année. À court terme, le modèle permet de conclure que le secteur agropastoral présente un effet d'entrainement plus important que celui du secteur minier et pétrolier.

Au total, s'il est vrai que l'inefficience du marché financier et les autres contraintes du secteur réel impactent négativement l'investissement privé au Niger, c'est principalement le climat des affaires et le coût des facteurs qui réduisent les perspectives de rendement et découragent les investisseurs.

CHAPITRE N°3 :
CONCEPTS, INDICATEURS ET SITUATION DE LA PAUVRETE : UN ETAT DES LIEUX

Introduction au chapitre n°3

Les questions de pauvreté constituent une préoccupation à l'échelle mondiale, en atteste l'engagement rappelé du Groupe de la Banque mondiale à mettre fin à l'extrême pauvreté à l'horizon 2030 et de promouvoir la prospérité partagée en augmentant les revenus des 40 % les plus pauvres de la population dans tous les pays.

La pauvreté demeure un phénomène endémique au Niger même si au fil du temps on enregistre une timide amélioration. Les analyses de la pauvreté sont généralement conduites à partir des données de différentes enquêtes sur les conditions de vie des ménages. Le taux de pauvreté calculé en 2005 s'établit à 62,1 % à l'échelle nationale, dont 65,7 % en milieu rural et 44,1 % en milieu urbain (INS, 2005). Trois ans plus tard, le taux de pauvreté baisse à 59,5 % pour l'ensemble du pays avec 63,9 % en milieu rural et 36,7 % en milieu urbain (INS, 2008). Ainsi, sur la période, la pauvreté a baissé de 2,6 points au niveau national, soit une amélioration de 4 %. Le progrès est plus important en milieu urbain où la pauvreté a baissé de 7,4 points, ce qui représente une amélioration de 17 %. En milieu rural, la baisse n'est que de 1,8 point, soit une amélioration de 3 %. À partir de 2011, la nature des enquêtes sur les conditions de vie des ménages change et à la place des enquêtes QUIBB (*Questionnaire Unifié des Indicateurs de Base du Bien-être*) utilisées en 2005 et 2008, l'enquête dénommée ECVMA (*Enquête sur les Conditions de Vie des Ménages et l'Agriculture*) est retenue comme instrument de mesure de la pauvreté au Niger. Cette opération a non seulement pour objectif de suivre la pauvreté et d'identifier les populations vulnérables, mais aussi de fournir les données de base pour des analyses des politiques publiques dans le domaine de l'agriculture. La méthodologie de collecte de données étant différente de celle des opérations précédentes, la comparaison avec les enquêtes de 2005 et 2008 n'est plus pertinente. L'ECVMA est depuis lors considérée comme la nouvelle base de suivi de la pauvreté au Niger. La dernière opération de même nature, réalisée en 2017, étant toujours en phase de traitement, les données

de terrain les plus récentes en matière d'analyse de la pauvreté au Niger demeurent celles de 2011, complétées par des estimations en cas de besoin.

Dans le quatrième rapport national Diagnostic systématique pays (Dsp) élaboré en 2017 et publié dans le bulletin semestriel « *Bilan Économique* », la Banque mondiale indique que le taux de pauvreté au Niger a nettement diminué ces dernières années, mais que l'on observe une augmentation du nombre de pauvres en milieu rural. En effet, les pauvres en milieu rural sont passés de 4 millions en 2006 à 6 millions en 2016. Le taux de pauvreté global issu de l'estimation de la Banque mondiale en 2014 est de 44 % contre 62 % en 2005.

Plus loin dans la présente thèse de doctorat, nous allons présenter d'autres résultats relatifs à la pauvreté, issus d'une enquête spécifiquement conduite pour le besoin de nos travaux. C'est dans ce cadre qu'une enquête sur la pauvreté et l'inclusion financière des ménages est menée à l'échelle nationale en 2017, celle-ci permettant de disposer des indicateurs de pauvreté multidimensionnelle ainsi que l'utilisation des méthodes d'analyse factorielle pour segmenter la population en classes de pauvres et de non-pauvres, chacune étant caractérisée par les indicateurs socio-économiques et financiers qui permettent de mieux comprendre le phénomène de la pauvreté.

Dans ce chapitre, nous nous bornerons à analyser le profil des ménages pauvres à partir des dernières données officielles d'enquête disponibles, à savoir celles de l'ECVMA de 2011, afin d'identifier les populations qui doivent être les principales cibles des politiques publiques. Les données analysées portent sur un échantillon de 3859 ménages, dont 1516 en milieu urbain et 2343 en milieu rural.

Afin de mieux comprendre et cerner les contours du phénomène de la pauvreté au Niger, ce troisième chapitre est structuré en quatre sections. La première section est consacrée à une brève revue de littérature permettant de circonscrire le chapitre dans un corpus de références théoriques et empiriques. La deuxième section traite de l'approche conceptuelle de la pauvreté car la complexité qui caractérise ce phénomène conduit à une diversité d'approches structurées autour de trois principales écoles de pensée à savoir *l'école welfariste, l'école des besoins de base* et *l'école des capacités*. La troisième section présente les principaux indicateurs de mesure de la pauvreté tandis que la quatrième résume la

situation de la pauvreté au Niger en décrivant le profil et les déterminants de la pauvreté monétaire, ainsi que les principales caractéristiques et les dimensions spatiales de la pauvreté.

3.1. Revue de littérature

La littérature sur l'étude de la pauvreté est relativement abondante ces dernières années. Selon le diagnostic fait par la Banque mondiale une décennie plus tôt dans son rapport intitulé : *Faire reculer la pauvreté en Afrique subsaharienne* (1997), l'intensité de la pauvreté est plus forte en Afrique subsaharienne que partout ailleurs dans le monde. Cette situation résulte selon l'Institution, de la combinaison de plusieurs facteurs notamment la précarité des revenus, l'accès limité aux possibilités d'emploi et aux services de santé et d'éducation, la faiblesse des dotations en capital aussi bien physique qu'humain, et le manque de maîtrise de la nature donnant lieu à de fréquentes calamités naturelles et de chocs climatiques exogènes.

Par la suite, Doucouré (2001) analyse des déterminants de la pauvreté en s'appuyant sur les données de l'Enquête auprès des Ménages (94-95) au Sénégal, à l'aide d'un modèle Logit comprenant une variable dépendante dichotomique « Le ménage est pauvre ou non » et 9 variables explicatives. Les résultats de l'estimation montrent que les principales variables explicatives agissant sur la pauvreté sont l'éducation, le statut sur le marché du travail et la localisation géographique.

Certains travaux réalisés dans la lignée de ceux d'Asselin (2002) adoptent une approche multidimensionnelle pour analyser les déterminants de la pauvreté au lieu de se limiter à la seule dimension monétaire du phénomène. Ainsi, Ki et al (2005) analysent la pauvreté selon une approche multidimensionnelle en utilisant une Analyse des Correspondances Multiples (ACM) et une classification pour construire un indice composite de pauvreté (ICP) à partir des besoins de base. Cette analyse montre que les formes de la pauvreté les plus répandues sont liées à la vulnérabilité de l'existence humaine (insuffisance de capital humain et cadre de vie incommodant), au manque d'infrastructures, et au manque d'éléments de confort et d'équipement des ménages. Elle arrive à la conclusion qu'il existe une forte liaison entre la pauvreté monétaire et non monétaire. Cette même démarche qui consiste à construire un ICP pour analyser la pauvreté est adoptée par Ambapour (2006) dans une étude portant sur les déterminants de la pauvreté au Congo. Cette fois-ci, l'auteur

complète son analyse par une régression Logit dans laquelle il considère comme variable dépendante, le statut de pauvreté des ménages et comme variables principales explicatives les caractéristiques socio-démographiques des ménages. Il parvient aux résultats qui mettent en évidence l'influence des variables comme le sexe du chef de ménage, le domaine d'activité, l'âge du chef de ménage, le niveau d'instruction, le nombre des personnes rémunérées dans le ménage, etc.

Dans l'étude effectuée sur le Burkina Faso par J.-P. Lachaud (2005), un accent particulier est mis sur la dimension des ménages et le genre. Il parvient à la conclusion que l'incidence, la profondeur et l'intensité de la pauvreté s'accroissent dans les ménages gérés par les femmes. En plus, certaines variables comme l'âge du chef de ménage, le niveau d'instruction, le statut sur le marché du travail, l'appartenance ethnique et la localisation géographique sont pertinentes dans l'explication de la pauvreté des ménages.

En ce qui concerne le Niger, les analyses fondées sur les différentes enquêtes (2005, 2008 et 2011) font ressortir que les ménages pauvres sont caractérisés par un faible niveau d'instruction de leurs chefs et une proportion importante de ces ménages vit en général en milieu rural où ces derniers travaillent dans l'agriculture. Dans l'état de la pauvreté 2008 élaboré par l'INS/ONAPAD, l'on procède à la recherche des déterminants de la pauvreté à l'aide d'un modèle de régression linéaire. Les conclusions de l'étude indiquent que la taille du ménage influe négativement sur le bien-être, tandis que le niveau d'instruction du chef de ménage et de son conjoint ainsi que l'accès aux infrastructures publiques influent significativement sur la pauvreté. Le dernier profil de la pauvreté au Niger (INS, 2012) arrive à des résultats pratiquement similaires.

Dans le quatrième Rapport National Diagnostic Systématique Pays de la Banque mondiale (2017), publié dans son Bulletin semestriel intitulé « Bilan Économique », il ressort que le nombre de pauvres augmente en milieu rural. La Banque mondiale explique cette situation par le fait que la population rurale vivant essentiellement de l'agriculture et de l'élevage (80 %), se trouve confrontée à un problème d'accès à la terre et que moins de 1 % de cette population rurale bénéficie de l'accès à l'énergie électrique. Enfin, du fait d'une démographie hors norme, particulièrement en milieu rural (7,4 enfants par femme), les services sociaux fournis par l'État sont toujours insuffisants.

3.2. L’approche conceptuelle de la pauvreté

Du fait de la complexité qui le caractérise, le phénomène de pauvreté conduit à une diversité d’approches, qui paraissent plus complémentaires qu’exclusives. Dans ce cadre, la littérature disponible actuellement semble converger vers un consensus consistant à distinguer trois principales écoles de pensée sur la mesure de la pauvreté : l’école **welfariste**, l’école des **besoins de base** et l’école des **capacités**. Ces trois écoles semblent être d’accord au moins sur le point suivant (Asselin et Dauphin, 2000) : est considérée comme pauvre, toute personne qui n’atteint pas un minimum de satisfaction raisonnable relativement à « un repère ». Ce qui les distingue, c’est la nature et le niveau de ce minimum visé.

3.2.1. L’école welfariste

Le repère privilégié par l’école welfariste est le bien-être économique assimilé au concept d’utilité. L'approche welfariste est perçue comme un objectif social, comme une théorie de l'aménagement social caractérisée par la maximisation de l'utilité individuelle (Asselin & Dauphin, 2000). L’utilité est définie comme le degré de satisfaction atteint par un individu par rapport aux biens et services qu’il consomme. Dans cette approche, les comparaisons du bien-être, ainsi que les décisions relatives à l’action publique sont fondées uniquement sur les préférences des individus. Le classement de ces préférences pour les biens est représenté par une fonction d’utilité dont la valeur est censée résumer statistiquement le bien-être d’une personne. Ainsi considérées, les utilités forment alors la base des préférences sociales y compris des comparaisons de la pauvreté.

La théorie du bien-être sert de référence à l’analyse de la pauvreté monétaire. L'approche monétaire estime que le succès d'une société ne peut se faire qu'en permettant à chaque individu de chercher sa propre utilité. Selon cette approche, c'est ainsi qu’on peut donner la chance à chaque individu de maximiser sa satisfaction personnelle. Du fait de l’impossibilité de mesurer les utilités, elle s’appuie sur l’utilisation du revenu (ou de la consommation) comme mesure du bien-être. Pour cette école, le revenu est considéré comme seul et unique ressource qui détermine la satisfaction (Ringen, 1987). Ainsi, bien que la pauvreté soit un phénomène complexe à caractère pluridimensionnel, les économistes du courant welfariste la réduisent à sa seule dimension monétaire en considérant comme pauvre

tout individu qui ne dispose pas d'un revenu minimum susceptible de lui permettre de vivre de façon décente.

Cette approche purement monétaire est adoptée par la Banque mondiale qui contribue à sa vulgarisation. Il est courant de distinguer la pauvreté absolue de la pauvreté relative. On parlera de pauvreté absolue, lorsque les pauvres sont considérés comme ceux n'ayant pas un niveau de revenu jugé nécessaire et calculé en fonction d'un régime alimentaire de base pour assurer un minimum de bien-être aux individus. La pauvreté relative quant à elle renvoie à la répartition des revenus dans la société, c'est-à-dire qu'elle met l'accent sur la position relative des personnes dans la répartition des biens (logement, habillement, etc.).

En termes de politiques économiques, cette école met en avant l'importance d'un accroissement des revenus, à travers une augmentation de la productivité et de l'emploi comme stratégie de lutte contre la pauvreté.

3.2.2. L'école des besoins de base

L'approche selon les besoins de base (Streeten, 1984) marque une rupture avec une vision de la pauvreté se limitant à la seule dimension monétaire. Pour cette école de pensée, ce qui manque dans la vie des pauvres est un sous-ensemble de biens et services spécifiquement identifiés et perçus comme universels, communs aux hommes de différentes cultures et civilisations. Cette pauvreté des « conditions de vie » ou « pauvreté d'existence », traduit une situation de déficit chronique dans les domaines relatifs à l'alimentation, à la santé, à l'éducation, au logement, etc. Cette approche de la pauvreté se réclame d'une vision humaniste qui dépasse l'économie pour en appeler à la morale et à un développement de l'homme dans toutes ses dimensions (Destremau et Salama, 2002). Un des principaux problèmes auxquels est confrontée cette approche, est la détermination de ces besoins essentiels qui peuvent varier d'un individu à l'autre selon l'âge, le sexe, le lieu de résidence, le temps et même la culture.

En termes de politiques économiques dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, cette école recommande des actions orientées vers la satisfaction des besoins essentiels.

3.2.3. L'école des capacités

Dans le prolongement de l'école des « besoins de base », l'approche selon les capacités (Sen 1982, 1992 et 1993) développe également une vision de la pauvreté qui ne se limite pas seulement à la dimension monétaire. Les capacités ou « *capabilities* » auxquelles fait référence Sen, désignent l'ensemble des actions possibles pour l'individu c'est-à-dire l'ensemble des choses que l'individu peut aspirer à être ou faire. La pauvreté est alors analysée comme une incapacité d'utiliser de façon optimale ses dotations.

Selon cette école de pensée, ce qui manque aux pauvres n'est ni l'utilité ni la satisfaction des besoins de base, mais des habilités ou capacités humaines. Cette approche qui découle des travaux de Sen, prix Nobel d'économie en 1998, se démarque de l'approche en termes de besoins fondamentaux et s'inscrit dans le champ d'une réflexion sur la justice sociale et les inégalités. Les trois principales composantes de cette approche sont « les commodités », les « fonctionnements » et les « capabilités ».

Les commodités correspondent à l'ensemble des biens et services, et possèdent la caractéristique de rendre possible les « fonctionnements ». Ces derniers prennent en compte les accomplissements des individus, c'est-à-dire ce qu'ils « sont » et ce qu'ils « font » avec leurs ressources. Les « capabilités » correspondent à l'ensemble des opportunités qui se présentent à une personne. Ainsi, cette approche permet d'aborder la pauvreté en la considérant comme le résultat d'une incapacité à saisir les opportunités qui se présentent en raison d'un manque de capacités résultant d'une santé déficiente, d'une éducation insuffisante, de déséquilibres nutritionnels, etc. En termes de politiques économiques dans le cadre de la lutte contre la pauvreté, cette école recommande les actions orientées vers le renforcement des capacités humaines.

Au total, la pauvreté est perçue comme un concept polysémique dont la définition dépend de l'approche dans laquelle on se situe. Cependant, on peut la résumer en un sentiment de « manque » ou de déficit qui empêche la satisfaction des besoins fondamentaux de l'individu.

3.3. Les indicateurs de pauvreté

Dans la description de la pauvreté, la situation d'un individu est appréciée par rapport à un indicateur de bien-être et pour un seuil critique, appelé seuil de pauvreté. Un individu est classé comme pauvre si sa dotation initiale en bien-être est inférieure au seuil. Avant d'aborder les principaux indicateurs, il convient d'insister sur la notion de seuil de pauvreté.

3.3.1. Notions d'indicateur de bien-être et de seuil de pauvreté

L'analyse de la pauvreté nécessite de disposer de trois éléments : un indicateur de mesure du bien-être du ménage (généralement un agrégat de revenu ou de consommation), un seuil de pauvreté, c'est-à-dire le niveau de l'indicateur de bien-être en deçà duquel un ménage sera considéré comme pauvre, et des indicateurs de mesure de la pauvreté. L'indicateur de bien-être est une mesure cardinale (c'est-à-dire un nombre réel) qui permet d'attribuer à un ménage un certain niveau de bien-être. On entend par seuil de pauvreté, un niveau de revenu en deçà duquel tout individu est considéré comme pauvre. Le seuil de pauvreté dépend des besoins des individus et du système des prix en vigueur. Comme les besoins et les systèmes de prix varient dans l'espace et dans le temps, définir un seuil de pauvreté dans une population donnée suppose faire l'hypothèse d'homogénéité dans cette population, ce qui n'est pas toujours vraisemblable.

En dépit de cette imperfection, les Nations Unies (UN) fixent quasi arbitrairement un seuil de deux dollars par personne et par jour pour la pauvreté simple, et un seuil d'un dollar par personne et par jour pour l'extrême pauvreté. Ainsi, pour les Nations Unies, est pauvre toute personne vivant avec moins de deux dollars par jour. De même, toute personne vivant avec moins d'un dollar par jour est considérée comme extrêmement pauvre.

Au Niger, depuis 2008, le seuil de pauvreté considéré pour le calcul de l'incidence de la pauvreté suivant l'approche de la satisfaction des besoins de base s'appuie sur une dépense annuelle par tête de 150 933 FCFA en milieu urbain et 110 348 F en milieu rural. Ce seuil passe à 182 635,2 F en milieu urbain et 150 755,4 FCFA en milieu rural à partir de 2011.

3.3.2. Les indicateurs élémentaires de pauvreté

Les indicateurs élémentaires les plus usuels sont basés sur le revenu ou la dépense des individus (au sens statistique du terme, il peut s'agir des ménages, des pays, etc.). Soit **z**, le seuil de pauvreté et $y_1, y_2, \dots, y_n$ les revenus des n individus de la population. Alors, le nombre de pauvres est le nombre q tel que $y_q < \mathbf{z} \leq y_{q+1}$. Les revenus des pauvres sont donc $\{ y_1, y_2, \dots, y_q \}$.

3.3.2.1. L'incidence de la pauvreté

L'incidence de la pauvreté est le pourcentage de pauvres dans la population totale. Cet indicateur élémentaire permet d'appréhender l'étendue de la pauvreté. Sa formule est :

$$\mathbf{H(z)} = \frac{\mathbf{q}}{\mathbf{n}}$$

La mesure d'incidence n'apporte aucune information sur l'intensité de la pauvreté. Pour en rendre compte, il est usuel de mesurer l'écart relatif moyen au seuil de pauvreté.

3.3.2.2. L'intensité moyenne de la pauvreté

L'intensité moyenne (ou la profondeur) de la pauvret**é** est l'écart relatif moyen au seuil de pauvreté. La mesure de l'intensité moyenne de la pauvreté est alors :

$$I(z) = \frac{\sum_{i=1}^{q}(z - y_i)}{qz} = -\frac{\mu(z)}{z} + 1$$

où μ(z) représente le revenu moyen des pauvres.

3.3.2.3. Les indicateurs de Foster, Greer et Thorbecke

Foster, Greer et Thorbecke proposent une classe d'indicateurs élémentaires de pauvreté dont la formule générique est :

$$\mathrm{P}_{\alpha}(\mathrm{z}) = \frac{1}{\mathrm{n}} \sum_{\mathrm{i}=1}^{\mathrm{q}} \left(\frac{\mathrm{z} - \mathrm{y_i}}{\mathrm{z}} \right)^{\alpha}$$

$P_0(z)$ et $P_1(z)$ sont respectivement **l'incidence** et **l'intensité** de la pauvreté, tandis que $P_2(z)$ désigne **la sévérité** de la pauvreté. Les indicateurs de la classe de Foster, Greer et Thorbecke sont des indicateurs non pondérés, puisqu'on accorde à chaque pauvre un poids égal à l'unité.

3.3.3. Les indicateurs synthétiques de la pauvreté

L'approche unidimensionnelle favorisée surtout par la difficulté d'observer les autres facettes de la pauvreté en plus de sa dimension monétaire ayant montré ses limites, la décennie 1990 enregistre l'arrivée dans la littérature, des indicateurs multidimensionnels qui rendent mieux compte de la pauvreté. Cependant, on se limite ici à l'Indice de Pauvreté Humaine (IPH) et l'Indice Synthétique de Pauvreté Humaine (ISPH) qui sont les principaux indicateurs.

3.3.3.1. L'Indice de Pauvreté Humaine (IPH)

Dans son *Rapport sur le développement humain* de 1997, le PNUD reconnait la nécessité de proposer un indicateur multidimensionnel qui fait ressortir la complexité du phénomène de pauvreté. Il avance que le manque de revenu ne reflète qu'une image partielle des multiples causes qui agissent sur le niveau de bien-être des individus. D'où la nécessité de proposer un indicateur qui prenne en compte les aspects les plus significatifs de la pauvreté. C'est ainsi que le PNUD propose l'IPH [1] qui comporte trois composantes. La première composante est un indicateur qui renseigne sur la longévité, noté IPH_1, et qui est donné par le pourcentage des individus risquant de mourir avant 40 ans. La deuxième composante est une mesure qui synthétise les problèmes liés à l'accès à l'éducation et à la communication, représentés par le pourcentage de la population adulte illettrée, noté IPH_2. Enfin la troisième composante est un indice composite résumant un aspect matériel du niveau du bien-être, noté IPH_3 qui s'obtient en calculant la moyenne arithmétique de trois indicateurs à savoir le pourcentage de la population ayant accès aux services de santé IPH_{31}, à l'eau potable IPH_{32}, et le pourcentage des enfants âgés de moins de 5 ans souffrant de malnutrition IPH_{33}.

L'indicateur prend alors la forme suivante :

[1] *En réalité, il existe deux versions de l'IPH : IPH_1 et IPH_2. Cependant, nous ne considérons dans ces travaux que l'IPH_1, car les deux versions ont la même construction. La seule différence est que l'IPH_1 est construit pour les Pays en Voie de Développement et l'IPH_2 prenant en compte l'exclusion, est destiné aux Pays Développés.*

$$IPH = (w_1 IPH_1 + w_2 IPH_2 + w_3 IPH_3)^{\frac{1}{\theta}}$$

avec $w_1 + w_2 + w_3 = 1$ et $\theta \geq 1$

3.3.3.2. L'Indice Synthétique de Pauvreté Humaine (ISPH)

Contrairement aux autres indicateurs, le nombre des variables que l'ISPH prend en compte n'est pas fixé a priori. On suppose que l'on dispose de N variables positives, $\mathbf{X}_1$, $\mathbf{X}_2$… $\mathbf{X}_N$, chacune mesurant la pauvreté sur une dimension donnée. Du fait que ces variables peuvent être incomparables, on normalise chaque variable X_k en la divisant par un niveau de référence Y_k. Ainsi, on a :

$$ISPH = \left[\frac{1}{N} \sum_{k=1}^{N} (X_k^*)^a \right]^{\frac{1}{a}}$$

avec $X_k^* = \frac{X_k}{Y_k}$ et $a \in R^+$

Cette formule s'apparente à celle de l'IPH, sauf qu'ici les variables sont préalablement normalisées.

3.3.4. L'Indice Composite de Pauvreté (ICP)

La méthodologie de construction de l'Indice Composite de Pauvreté est basée sur une démarche inspirée des travaux d'Asselin (2002). Elle est fondée sur l'approche d'inertie qui utilise les techniques d'analyses multidimensionnelles. Considérons **K** indicateurs primaires qui reflètent les conditions de vie tels que la possession de certains biens durables ou le type de toilettes utilisées par exemple. L'idée de base est de résumer l'information apportée par ces indicateurs qualitatifs en un seul indicateur composite **C,** que l'on peut écrire sous la forme :

$$C_i = \frac{\sum_{k=1}^{K} \sum_{j_k=1}^{J_k} W_{j_k}^k I_{j_k}^k}{K}$$

où K est le nombre d'indicateurs catégoriels ; J_k est le nombre de modalité de l'indicateur k ; $W_{j_k}^{k}$ est le poids associé à la modalité j_k ; $I_{j_k}^{k}$ est la variable binaire prenant la valeur **1** si l'unité a la modalité j_k, et **0** sinon. L'indice d'un ménage donné représente alors la moyenne des poids des variables binaires.

Les coefficients de pondération obtenus par l'Analyse des Correspondances Multiples correspondent aux scores normalisés sur le premier axe factoriel. La valeur de l'indice composite de pauvreté d'un ménage correspond à la moyenne des scores normalisés des variables catégoriques. Le poids d'une catégorie est la moyenne des scores normalisés des ménages appartenant à cette catégorie.

3.4. Situation de la pauvreté au Niger

Entre 2005 et 2017, trois enquêtes ont été conduites auprès des ménages nigériens dans le cadre de l'analyse de la pauvreté. Selon les données de l'Institut National de la Statistique (INS), le taux de pauvreté au Niger ressort à 62,1 % en 2005, avec un niveau de 65,7 % en milieu rural et 44,1 % en milieu urbain. Ces indicateurs s'établissent respectivement en 2008 à 59,5 % pour l'ensemble du pays, 63,9 % pour le milieu rural et 36,7 % en milieu urbain. Les indicateurs de 2005 et 2008 sont calculés à partir de l'enquête QUIBB (Questionnaire Unifié des Indicateurs de Base du Bien-être).

A partir de 2011, la méthodologie de collecte des données de suivi de la pauvreté connait un changement notoire. Les enquêtes QUIBB font place aux ECVMA (*Enquête sur les Conditions de Vie des Ménages et l'Agriculture*). Du fait de ce changement de méthodologie, l'on considère l'ECVMA-2011 comme la nouvelle base de suivi de la pauvreté. La deuxième ECVMA initiée en 2017 se poursuit toujours en 2018. En conséquence, les données de 2011 constituent les informations les plus récentes sur la pauvreté émanant des sources gouvernementales officielles. Elles sont utilisées dans nos travaux pour dresser l'état de lieu de la pauvreté, une sorte de situation de référence pour les travaux de la présente thèse de doctorat.

Deux points sont analysés dans cette section. Le premier point est consacré au profil et la dimension spatiale de la pauvreté monétaire et le second aux déterminants de la pauvreté.

3.4.1. Profil de pauvreté monétaire

La présente section fait le point des caractéristiques des personnes et des ménages pauvres. Un individu pauvre est une personne qui vit dans un ménage pauvre. Nous rappelons qu'un ménage pauvre en 2011 est un ménage où la consommation annuelle par tête est inférieure au seuil de pauvreté qui est de 182 635,2 FCFA par personne et par an en milieu urbain et 150 755,4 FCFA en milieu rural.

3.4.1.1. Pauvreté, résidence et caractéristiques sociodémographiques

La population du Niger est de 16,5 millions d'habitants en 2011 et 20,65 millions d'habitants en 2017 pour une estimation de 21,46 millions d'habitants en 2018. Elle est caractérisée par une croissance démographique considérée comme l'une des plus fortes au monde, estimée à 3,9 % en moyenne annuelle selon les chiffres du recensement de la population de 2012. Cette situation influence significativement le niveau de vie des ménages et leur situation de pauvreté. La population du Niger est très jeune, puisque la moitié a moins de 15 ans et environ 80 % vivent en milieu rural, moins desservi en infrastructures et offrant peu d'opportunités d'emplois productifs. L'incidence de la pauvreté est estimée à 48,2 % en 2011, classant près de 8 millions de Nigériens comme pauvres. La profondeur de la pauvreté qui mesure l'écart relatif moyen entre le niveau de consommation de la population pauvre et le seuil de pauvreté, est de 13,1 %. Il en découle un gap de près de 24 000 FCFA par personne et par an sur la base des prix pratiqués à Niamey entre le niveau de la consommation moyenne des individus vivant dans les ménages pauvres et le seuil de pauvreté.

3.4.1.1.1. Profil régional de la pauvreté

Le Niger compte huit régions administratives. Selon les données du Recensement Général de la Population et de l'Habitat (INS, 2012), la région de Zinder concentre 20,6 % de la population du pays, la région de Maradi 19,9 %, celle de Tahoua 19,1 %, Tillabéry 16,2 %. La région de Dosso a un poids démographique de 12 %, la Communauté urbaine de Niamey compte près de 6 % de la population, et enfin les régions de Diffa et d'Agadez qui sont les moins peuplées, représentent chacune environ 3 % de la population.

3.4.1.1.1.1. Pauvreté selon le milieu de résidence

A l'instar des tendances passées, la pauvreté au Niger présente toujours un visage rural, bien que le phénomène soit également préoccupant dans les villes. Le taux de pauvreté est nettement plus élevé en milieu rural (où plus de la moitié des individus sont pauvres) qu'en milieu urbain. Compte tenu de la forte concentration de la population en milieu rural, 90 % des personnes pauvres vivent dans les campagnes. L'indice de l'écart de pauvreté (écart moyen entre le niveau de consommation des pauvres et le seuil de pauvreté) est beaucoup plus élevé en milieu rural où il s'établit à 15 % contre 3,6 % en milieu urbain. Quant à l'indicateur de sévérité de la pauvreté, il est de cinq fois plus élevé en milieu rural. Il s'en suit que les ruraux pauvres ont un niveau de consommation individuelle qui s'écarte beaucoup plus du seuil de pauvreté comparativement au niveau de consommation individuelle des pauvres urbains. De l'ensemble de ces éléments, nous pouvons tirer comme conclusion que les inégalités entre pauvres sont plus importantes en milieu rural qu'en milieu urbain, et ceci dans toutes les dimensions observées.

Dans ces conditions, les stratégies de politiques publiques de lutte contre la pauvreté doivent cibler en priorité le milieu rural.

3.4.1.1.1.2. Pauvreté selon les régions

En 2011, dans le prolongement de la tendance de 2008, les régions du Niger sont réparties en trois catégories dans les études et analyses de la pauvreté. Le groupe des régions les plus pauvres se compose des régions de Maradi, de Tillabéry et de Dosso. Dans les régions de Maradi et de Tillabéry, près de 60 % des personnes sont pauvres. La situation de la région de Maradi apparait comme particulièrement atypique. Longtemps considérée comme capitale économique et première région agricole du Niger, Maradi enregistre des taux de pauvreté élevés. En dépit des efforts de l'État et de ses partenaires pour y remédier, notamment depuis 2005 à travers le Programme Conjoint Maradi dont l'objectif principal est de réduire sensiblement la pauvreté, on note que 23,9 % des pauvres du Niger se retrouvent dans la seule région de Maradi. Le groupe caractérisé par un niveau de pauvreté relativement moyen englobe les régions de Zinder et de Tahoua. Ces deux régions très peuplées qui concentrent près de 40 % de la population du pays, renferment également plus de 39 % des pauvres à

l'échelle nationale. Enfin, le groupe des régions les moins pauvres est composé des trois autres régions, à savoir Diffa, Agadez, Niamey avec respectivement une incidence de la pauvreté de 34 %, de près de 21 % et un peu plus 10 %.

L'on s'accorde généralement à qualifier de paradoxale, la géographie de la pauvreté au Niger. Backiny-Yetna, Steele, & Djima (2014) reconnaissent les difficultés d'une explication du profil régional de la pauvreté au Niger selon les théories économiques. Ces auteurs s'attendent à des taux de pauvreté relativement bas dans les régions de Tillabéry et de Dosso, du fait de leur proximité avec Niamey et des effets d'entrainement attendus de la capitale qui est un marché potentiel pour les populations de ces régions censées tirer profit de cette proximité pour écouler leurs produits agricoles et d'élevage tout en développant d'autres activités génératrices de revenus. Il s'avère que cela n'est pas le cas, car Niamey ne semble pas jouer ce rôle d'entrainement. Au moins deux raisons expliquent cette inertie. Il y a d'abord la faible productivité d'une agriculture orientée vers l'autoconsommation et qui ne dégage pas assez (ou pas du tout) de surplus pour le marché. Ensuite l'étroitesse du marché de Niamey, qui ne permet pas aux producteurs ruraux d'y écouler facilement leurs productions, la capitale elle-même n'étant pas totalement épargnée par le phénomène de pauvreté urbaine.

L'explication demeure également peu évidente s'agissant des régions moins pauvres, notamment celles d'Agadez et de Diffa. Agadez est la seule région (après la capitale Niamey) où l'effectif de la population urbaine est supérieur à celui de la population rurale. La région est en effet couverte pour l'essentiel par le désert avec une très faible densité de population. Ses grandes villes, notamment Agadez et Arlit, sont des pôles d'attraction et de développement pour la région, en particulier la ville d'Arlit qui abrite les sociétés minières filiales d'Orano. La région de Diffa présente un niveau de pauvreté moyen et nettement inférieur à celui des grandes régions en termes de population. Comme le soulignent Backiny-Yetna, Steele, & Djima (2014, p. 19), tous les travaux antérieurs sur la pauvreté convergent vers de faibles taux de pauvreté dans la région de Diffa, traduisant un résultat apparemment robuste. La majorité des auteurs justifie ce résultat principalement par la proximité avec le Nigéria. Il s'agit d'un argument insuffisant dans la mesure où les régions de Zinder et de Maradi qui présentent des niveaux de pauvreté nettement plus élevés, sont également voisines du Nigéria et entretiennent des relations commerciales solides avec ce pays. La seconde

hypothèse que l'on peut formuler pour justifier le faible niveau de pauvreté de la région de Diffa est la taille des ménages relativement réduite comparativement aux autres régions à l'exception des régions d'Agadez et de la Communauté Urbaine de Niamey. Il nous semble cependant qu'un argument économique assez plausible est souvent occulté, à tout le moins mal exploité dans l'explication du faible niveau de pauvreté dans les régions de Diffa, d'Agadez et dans une moindre mesure dans la région de Tahoua. Il s'agit de la pratique quasi généralisée de cultures de rente au-delà de la saison de pluie et qui procurent de revenus substantiels à l'exportation aux populations rurales (poivron dans la région de Diffa ; ail, pomme de terre, oignon, dattes et fruits pour la région d'Agadez ; et enfin oignon pour la région de Tahoua). Ce supplément de revenu dû à ces cultures de rente écoulées via des réseaux de commercialisation établis soit en direction du Nigéria (pour le poivron), soit en direction de la Côte d'ivoire et du Ghana (pour l'oignon), accroit le pouvoir d'achat des populations et donc réduit la pauvreté.

Un examen des indicateurs de profondeur et de sévérité de la pauvreté montre que les trois régions (Maradi, Tillabéry et Dosso) ayant dans l'ordre, les plus fortes incidences de pauvreté arrivent également en tête en termes de profondeur et de sévérité de la pauvreté. De même, les inégalités entre pauvres y sont beaucoup plus prononcées. Les régions de Tahoua et Zinder ont également des indices de profondeur et de sévérité assez élevés, mais qui restent toutefois inférieurs aux moyennes nationales. Par contre, les régions de Niamey, Agadez et Diffa sont celles où les indices de profondeur et de sévérité de la pauvreté sont les plus faibles comme l'indique le tableau ci-après.

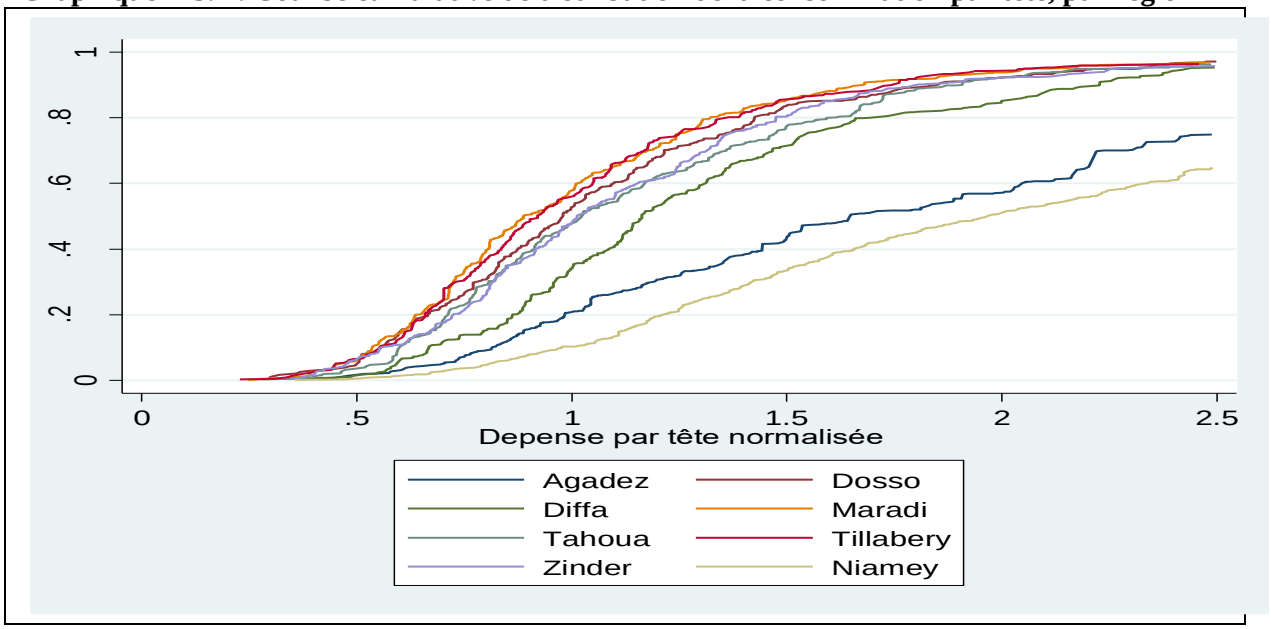
Tableau N°3.1 : Indicateurs de pauvreté selon la région

	Incidence de la pauvreté	Profondeur de la pauvreté	Sévérité de la pauvreté	% de la population	% de pauvres
Résidence					
Urbain	17,9	3,6	1,1	17,3	6,4
Rural	54,6	15,0	5,7	83,0	93,6
Région					
Agadez	20,7	4,4	1,4	2,8	1,2
Diffa	34,0	7,2	2,4	3,4	2,4
Dosso	52,9	14,4	5,6	12,0	13,2
Maradi	57,8	16,7	6,4	19,9	23,9
Tahoua	47,9	12,3	4,3	19,2	19,0
Tillabéry	56,0	16,0	6,1	16,1	18,7
Zinder	47,7	12,5	4,7	20,6	20,3
Niamey	10,2	2,2	0,7	6,0	1,3
Ensemble	48,2	13,1	4,9	100,0	100,0

Source : INS, calcul à partir de l'ECVMA-2011

Lorsque l'on compare des mesures de la pauvreté entre régions de résidence, une autre approche pour examiner les différences de pauvreté consiste à comparer les fonctions de distribution cumulative de l'indicateur de bien-être (ici la consommation par tête) pour chacune des régions : c'est le test de la dominance statistique de premier ordre. Une région domine une autre lorsque la courbe cumulative lui correspondant est au-dessus de celle de cette autre région. Cette dominance de premier ordre implique que toutes les mesures de la pauvreté de la classe FGT, à savoir l'incidence, la profondeur et la sévérité sont plus élevées pour la région dominante. Ce test de dominance est effectué dans le cas du Niger et est présenté au moyen du graphique n°3.1 ci-dessous représentant les courbes cumulatives de la consommation par tête pour chacune des huit régions en 2011.

Graphique n°3.1 : Courbe cumulative de distribution de la consommation par tête, par région



Source *: Calcul des auteurs à partir de l'ECVMA-2011*

L'examen du graphique ci-dessus confirme que les régions de Niamey, Agadez et Diffa enregistrent les plus faibles niveaux de pauvreté, leurs courbes cumulatives de consommation se trouvant nettement en-dessous de celles des autres régions. Le graphique montre également que les régions de Maradi et Tillabéry sont celles où les indicateurs de pauvreté sont les plus élevés. Toutefois, il n'y a pas de dominance statistique de premier ordre entre ces deux régions dont les courbes cumulatives se croisent par endroits. Il en est de même pour les régions de Zinder et Tahoua qui sont les moins pauvres après Niamey, Agadez et Diffa. Ce profil donne une première idée de l'orientation du ciblage des populations pauvres. Les sections qui suivent apportent des enseignements complémentaires sur la pauvreté au Niger.

3.4.1.1.2. Caractéristiques sociodémographiques

Le profil du chef de ménage et les caractéristiques du ménage contribuent à mieux cerner le phénomène de pauvreté selon Backiny-Yetna, Steele et al (2011, p. 15). Dans ce cadre, en analysant la pauvreté en liaison avec la taille des ménages, on remarque que la pauvreté baisse lorsque l'on passe des ménages unipersonnels aux ménages composés de deux personnes, puis elle augmente par la suite. L'incidence de la pauvreté est de 28 % dans les ménages de trois à cinq personnes et elle fait plus que doubler pour les ménages de 10 personnes et plus, selon les résultats l'ECVMA-2011. Ce résultat laisse présager que si la

taille de ménage joue en défaveur du bien-être du ménage, il faut également prendre en compte d'une part la composition du ménage, notamment les gains en termes d'économies d'échelle, et d'autre part la productivité marginale d'un individu supplémentaire dans le ménage par rapport à sa consommation marginale. Si la première est plus élevée que la seconde, un individu supplémentaire ne fait pas accroître la pauvreté dans le ménage.

L'analyse selon le genre montre que le taux de pauvreté au Niger est plus élevé dans les ménages dont le chef est un homme que dans ceux dont le chef est une femme (8,6 points de pauvreté de plus pour les ménages dirigés par un homme). Ce résultat peut paraitre surprenant et conduit à quelques précisions. En particulier, il ne veut pas dire que les ménages dirigés par les femmes sont moins vulnérables. Il se pourrait que les femmes chefs de ménages aient certaines caractéristiques spécifiques (par exemple le fait de vivre dans un milieu ou une région donnée) qui conduit à ce résultat. Il n'implique pas non plus dire que les femmes sont en général moins pauvres, puisqu'elles représentent 50,6 % de la population et 49,5 % parmi les pauvres. Il s'agit là d'un autre résultat qui peut sembler contre-intuitif. S'agissant de l'âge, le taux de pauvreté est une fonction concave de cette variable, d'abord croissante, avec un maximum entre 35 et 44 ans, et décroissante par la suite, tout en restant néanmoins élevé. Ce résultat semble aussi être contre-intuitif. En effet, l'âge est corrélé à l'expérience professionnelle et on s'attend à ce que les individus accumulent quelques richesses avec l'âge et deviennent moins pauvres. Mais il se trouve que l'âge s'accompagne de plus de responsabilités familiales et ce facteur l'emporte sur l'effet d'accumulation de richesses qui est faible dans cette société rurale. Une indication qui tend à confirmer cette hypothèse est le fait que la courbe de l'incidence de la pauvreté en fonction de l'âge du chef de ménage a la même forme que la courbe de la taille moyenne des ménages en fonction de l'âge du chef de ménage. On peut noter que les niveaux de pauvreté relativement bas pour les chefs de ménage jeunes sont à mettre en parallèle avec la faible taille de ces ménages ; de même, la pauvreté commence à reculer pour les ménages dont les chefs ont un âge avancé quand certains membres de la famille (les jeunes adultes certainement) commencent à quitter ces ménages pour former les leurs. Cela étant, il n'est pas exclu que, puisque les plus jeunes ont en moyenne un meilleur niveau d'étude que leurs aînés, cela leur confère une prime en termes de revenus sur le marché du travail et conduit à de plus faibles niveaux de pauvreté parmi eux.

Contrairement à ce que nous venons d'observer en ce qui concerne l'âge, la pauvreté diminue de manière sensible avec le niveau d'instruction. À chaque palier supplémentaire de l'éducation scolaire, il y a une baisse importante de la pauvreté. C'est ainsi que le taux de pauvreté baisse de plus de 8 points de pourcentage en passant des ménages dont le chef est sans instruction aux ménages dont le chef a le niveau du primaire. Entre ces derniers et ceux dont le chef a le niveau du premier cycle du secondaire le taux de pauvreté diminue de plus de moitié, et la pauvreté est quasi-inexistante pour les ménages dont le chef a, au moins, le niveau du second cycle du secondaire. Ainsi, compte tenu du poids des ménages dont le chef est sans instruction dans la population, près de 90 % des pauvres vivent dans ce type de ménage.

Tableau 3.2 : Indicateurs de pauvreté selon les caractéristiques sociodémographiques

	Incidence de la pauvreté	Profondeur de la pauvreté	Sévérité de la pauvreté	% de la population	% de pauvres
Taille du ménage					
Une personne	15,1	3,7	1,2	0,2	0,1
2 personnes	3,3	0,7	0,2	1,7	0,1
3 à 5 personnes	27,6	6,1	2,0	23,4	13,4
6 à 9 personnes	51,7	13,6	5,1	42,6	45,6
10 à 14 personnes	59,6	17,3	6,6	23,9	29,6
15 pers, et +	66,8	21,0	8,2	8,2	11,3
Genre du chef					
Masculin	48,9	13,3	4,9	92,7	93,8
Féminin	40,3	10,3	4,0	7,4	6,2
Age du chef					
Moins de 25 ans	31,6	9,7	3,9	2,0	1,3
25-34 ans	36,0	8,9	3,3	17,3	13,0
35-44 ans	55,1	14,9	5,5	26,3	30,0
45-54 ans	51,7	15,6	6,3	24,2	25,9
55-64 ans	46,2	11,3	3,8	17,9	17,1
65 ans et +	49,5	13,1	4,6	12,3	12,6
Éducation du chef					
Sans instruction	52,3	14,1	5,3	81,8	88,7
Primaire	43,8	12,2	4,7	10,3	9,4
Secondaire 1	16,4	4,5	1,5	5,4	1,8
Secondaire 2+	1,7	0,1	0,0	2,4	0,1
Ensemble	48,2	13,1	4,9	100,0	100,0

Source *:INS : Calcul des auteurs à partir de l'ECVMA-2011*

3.4.1.2. Pauvreté, branche d'activité et catégories socioprofessionnelles

Généralement, on s'accorde à dire que la force de travail constitue le principal capital des populations des pays pauvres et de ce fait, la position des individus sur le marché du travail renseigne davantage sur les contours de la pauvreté. Dans ce cadre, en considérant la

branche d'activité du chef de ménage, il ressort que les ménages dont le chef est employé dans les secteurs des industries ou des services ont un taux de pauvreté moins élevé que les ménages dont le chef est sans-emploi. Les ménages dont le chef est exploitant agricole concentrent les trois quarts de la population et près de 85 % des pauvres. Ce résultat explique le niveau élevé de la pauvreté en milieu rural. Les exploitants agricoles pratiquent une agriculture de subsistance avec un capital faible. L'insuffisance de leur capital humain, du capital physique mobilisé et de l'accès aux intrants expliquent la faible productivité de l'agriculture et concourent à des revenus faibles.

En s'intéressant à la catégorie socioprofessionnelle du chef de ménage, il ressort que le taux de pauvreté est plus élevé dans les ménages dont le chef travaille pour son compte propre. Ces derniers sont pour leur majorité des exploitants agricoles. Pour les autres groupes, les cadres (du public et du privé) semblent être à l'abri de la pauvreté. Quant au secteur institutionnel dans lequel le chef de ménage exerce son activité, il y a une dichotomie entre, d'une part, le secteur moderne (administration, entreprises publiques et grandes entreprises privées) et d'autre part, le secteur informel, urbain et agricole. Ce dernier est constitué pour l'essentiel des entreprises familiales. Dans ce secteur informel urbain et agricole, les taux de pauvreté sont au-dessus de 51 % alors qu'ils sont inférieurs à 6 % dans le secteur moderne. Ce développement succinct ne fait que confirmer que la question de pauvreté au Niger est avant tout un phénomène rural qui reste fortement lié au niveau de développement de l'agriculture.

Au total, il ressort de ce qui précède qu'autant la connaissance approfondie du phénomène de pauvreté est essentielle, autant la recherche de ses déterminants est indispensable pour des politiques publiques plus efficaces.

3.4.2. Déterminants de la pauvreté au Niger en 2011

En guise d'approfondissement des résultats du profil de la pauvreté, un modèle économétrique de type linéaire est utilisé pour identifier les principaux déterminants de la pauvreté au Niger. Le modèle est estimé séparément en milieu urbain et rural sur les données de 2011. Il se présente sous la forme suivante :

$$Ln(Y_i / Z) = X_i \beta + \varepsilon_i$$

où $\mathbf{Y}_i$ représente la dépense par tête du ménage, $\mathbf{Z}$ le seuil de pauvreté estimé à 182 635,2 FCFA aux prix de Niamey, $\mathbf{X}$ un ensemble de variables relatives à la composition démographique du ménage, au capital humain, au secteur d'occupation, à l'accès aux infrastructures et au capital social ; β est le vecteur des paramètres du modèle à estimer, chaque paramètre exprimant le sens et l'ampleur de l'effet de la variable explicative correspondante sur l'indicateur de bien-être ; $\boldsymbol{\varepsilon}_i$ est le terme d'erreur.

Nous cherchons dans cette approche à élucider, par exemple, si les différences des profils régionaux de pauvreté des ménages proviennent des différences des dotations naturelles des régions et des opportunités qu'elles offrent ou bien si la cause est plutôt inhérente aux caractéristiques propres à ces ménages.

La variable expliquée est le logarithme de la dépense par tête rapportée au seuil de pauvreté et les variables explicatives retenues dans chaque domaine ont été sélectionnées en fonction de la disponibilité des informations. Étant donné que la pauvreté apparait de façon différente dans le milieu rural et dans le milieu urbain, et afin de permettre aux variables de s'exprimer différemment selon les deux environnements, le modèle est estimé pour le milieu urbain et le milieu rural séparément. Les résultats de ces modèles apportent des éléments supplémentaires sur le contour de la pauvreté et sont proches de ceux déjà obtenus à partir des données de l'ENBC 2007/2008 et de QUIBB 2005.

Tableau n°3.3 : Résultats sur les déterminants de la pauvreté (*)

	National		Urbain		Rural	
	Paramètre	T-Student	Paramètre	T-Student	Paramètre	T-Student
Log de la taille du ménage	-0.443	-26.980	-0.420	-16.060	-0.498	-23.310
Chef Féminin (Oui)	0.030	0.720	0.056	0.910	0.055	0.920
Log de l'âge du chef	-0.030	-1.090	-0.002	-0.030	-0.037	-1.120
Niveau d'instruction du chef						
Sans instruction (modalité de référence)						
Primaire	0.120	5.560	0.205	6.350	0.043	1.510
Secondaire 1	0.208	7.490	0.269	7.310	0.065	1.390
Secondaire 2+	0.535	13.620	0.569	12.230	0.241	1.910
Chef de ménage occupé (oui)	-0.110	-3.570	-0.276	-5.270	0.054	1.290
Secteur institutionnel du chef						
Indépendant (modalité de référence)						
Salarié public	0.140	3.890	0.098	2.300	0.388	4.140
Salarié privé	0.092	2.500	0.046	1.060	0.212	2.080
Branche d'activité du chef						
Agriculture (modalité de référence)						
Industrie	0.077	2.700	0.186	3.830	0.067	1.620
Commerce	0.220	8.490	0.313	6.960	0.211	5.650
Services	0.052	1.960	0.161	3.660	0.038	0.820
# Actifs occupés dans le ménage	0.026	5.750	0.042	4.280	0.033	6.240
Conjoint dans le ménage (oui)	0.070	0.920	-0.135	-1.190	0.270	2.650
Log de l'âge du conjoint	0.009	0.450	0.049	1.490	-0.015	-0.550
Éducation du conjoint						
Sans instruction/pas de conjoint (mod. réf.)						
Primaire	0.066	2.930	0.113	3.360	0.035	1.120
Secondaire 1	0.167	5.430	0.204	5.090	0.127	2.190
Secondaire 2+	0.417	8.340	0.463	7.810	0.216	1.000
Branche d'activité du conjoint						
Conjoint sans emploi (mod. de réf.)						
Agriculture	-0.088	-3.940	-0.256	-2.840	-0.089	-3.760
Élevage, Sylviculture et Pêche	-0.005	-0.150	-0.082	-0.850	0.010	0.280
Industrie	-0.017	-0.620	-0.114	-2.710	0.042	1.210
Commerce	-0.030	-0.930	-0.119	-2.700	0.135	2.400
Services	0.024	0.650	-0.022	-0.470	0.071	1.090
Services domestiques	-0.161	-2.680	-0.248	-3.070	0.005	0.050
Infrastructures (temps)						
École primaire	-0.001	-1.940			-0.001	-2.680
Hôpital de district	0.000	-2.520			0.000	-0.940
Centre de santé	0.000	-0.170			0.000	-2.640
Marché	0.000	-2.820			0.000	-0.800
Route (bitumée ou en latérite)	0.000	0.010			0.000	-1.040
Superficies terres cultivées	0.004	3.400	0.004	1.170	0.004	3.110
Région						
Agadez (modalité de référence)						
Diffa	-0.111	-3.460	-0.064	-0.690	-0.076	-2.320
Dosso	-0.267	-8.250	-0.271	-3.590	-0.228	-6.700
Maradi	-0.355	-11.630	-0.448	-6.920	-0.308	-9.400
Tahoua	-0.226	-7.130	-0.287	-4.270	-0.186	-5.470
Tillabéry	-0.306	-9.440	-0.586	-6.550	-0.207	-6.210
Zinder	-0.261	-8.470	-0.435	-6.570	-0.169	-5.030
Niamey	-0.143	-4.660	-0.267	-5.070		
Milieu rural (oui)	-0.313	-12.850				
Constante	13.549	115.080	13.571	65.260	13.026	91.260
Statistiques						

	National		Urbain		Rural	
	Paramètre	T-Student	Paramètre	T-Student	Paramètre	T-Student
Nombre d'observations	3859		1516		2343	
R^2	0.5709		0.5027		0.338	

***Source** : INS (ECVMA 2011)* *(*) Variable dépendante : Logarithme de la consommation annuelle par tête*

Les estimations du modèle indiquent que l'influence des charges démographiques sur le niveau de vie des ménages est évidente. En effet, l'élasticité de la consommation par tête par rapport à la taille du ménage ressort à environ -0,4, indiquant que lorsque la taille du ménage augmente de 1 %, la consommation par tête baisse en moyenne de 0,4 %. Au regard du niveau de fécondité du Niger, qui est l'un des plus élevé au monde (indice synthétique de fécondité de 7,4 enfants en moyenne par femme [1]) et de la forte croissance de la population (3,9 % par an [2]), ce résultat montre que la prise en compte des politiques démographiques dans les stratégies de réduction de la pauvreté doit être renforcée.

La contribution du capital humain dans l'amélioration du bien-être du ménage, au travers du niveau d'instruction du chef de ménage et de son conjoint, est également mise en exergue surtout en milieu urbain. C'est ainsi que, par rapport à un ménage dont le chef n'a aucun niveau d'instruction, un ménage dont le chef a le niveau des études primaires améliore sa consommation par tête de 23 %. Cet impact est de 31 % pour un ménage dont le chef a un niveau d'études secondaires. Il est de 77 % lorsque le niveau d'instruction est supérieur au secondaire. Le niveau d'études est ressorti peu significatif en milieu rural, probablement à cause du peu d'opportunités d'emplois décents dans les campagnes. Les paramètres estimés sur l'âge du chef de ménage ont un signe négatif et ne sont pas statistiquement significatifs. Ce résultat traduit la réalité du marché du travail au Niger où l'activité prépondérante est l'exploitation agricole, dans le cadre familial. Étant donné que cette agriculture ne dégage pas de surplus sur la durée pour permettre un processus d'accumulation des ménages dont le chef est plus âgé, *in fine* ces derniers n'ont pas un meilleur niveau de vie que les ménages dont les chefs sont plus jeunes. La situation dans cette économie où le processus d'accumulation est faible pour les personnes âgées est soit d'être prises en charge par des membres plus jeunes des ménages, soit de continuer à travailler à un âge avancé. Dans tous les cas, ce résultat met en évidence, s'il en est encore besoin, la vulnérabilité des personnes âgées. Comme nous l'avons vu, les personnes âgées ne disposent pas de revenus suffisants pour échapper à la

[1] *Résultats préliminaires de l'EDSN-MICS_2012*
[2] *Résultats préliminaires RGP/H_2012*

pauvreté et n'en ont pas disposé plus tôt dans leur vie ; aussi sont-elles obligées de continuer à travailler à un âge avancé ou bien doivent-elles être prises en charge par les membres plus jeunes du ménage, obérant ainsi les capacités d'épargne de ceux-ci.

Les secteurs institutionnels d'occupation économique où l'individu exerce son activité ainsi que la branche à laquelle appartient son entreprise sont aussi des déterminants significatifs du bien-être des ménages. S'agissant du secteur institutionnel, on note une prime nette pour un ménage dont le chef travaille dans le secteur public, par rapport à ceux du secteur privé (salariés et indépendants). En milieu urbain, un ménage dont le chef travaille dans l'administration a un niveau de consommation par tête supérieur de 10 % à celui dont le chef est dans le secteur privé. Quant à la branche d'activité, les résultats du modèle confirment qu'il y a une prime à exercer son emploi dans une branche autre que l'agriculture. Par ailleurs, la stratégie des ménages qui consiste à mettre un plus grand nombre de personnes sur le marché du travail est soutenable. Un emploi supplémentaire fait accroître le niveau de consommation par tête de l'ordre de 4 %. En outre, l'impact positif des actifs de production sur la consommation et le bien-être des ménages se confirme en milieu rural. La possession des terres contribue à améliorer le niveau de consommation du ménage. Il en est de même pour l'accès aux services publics, notamment les infrastructures. L'absence d'infrastructures et l'enclavement des zones rurales contribuent à l'exclusion de certains ménages du marché, car l'enclavement des campagnes induit des coûts de transaction élevés qui réduisent le bien-être des populations. Les estimations économétriques effectuées présentent une significativité du coefficient relatif au temps mis pour arriver à l'école primaire, à l'hôpital de district, au centre de santé intégré, à la route la plus proche et au marché le plus proche. Leurs signes négatifs traduisent les coûts de transaction pour les zones enclavées. L'étude montre également des différences entre les milieux de résidence et entre les régions. Un ménage résidant en milieu rural a, en moyenne, un niveau de consommation par tête inférieur de 27 % à celui d'un ménage urbain.

Conclusion du chapitre n°3

Le phénomène de pauvreté demeure préoccupant à tout point de vue au Niger et le progrès réalisé entre 2008 et 2011, dates de réalisation des deux derniers profils de pauvreté dans le pays, n'est pas significatif. La géographie de la pauvreté ne connait pas de véritable évolution et son caractère rural ainsi que ses principaux déterminants semblent être robustes. Un constat important s'impose cependant. Il découle du fait que jusqu'ici, en dépit de l'adoption d'une Stratégie Nationale de la Finance inclusive le 24 juin 2016, et sa version révisée le 28 décembre 2018, dans un contexte de très faible bancarisation, les analyses et les travaux officiels de l'INS ne s'intéressent pas spécifiquement à la relation entre l'inclusion financière et les questions de pauvreté au Niger, probablement du fait de la complexité théorique de cette problématique et des difficultés de mesure dans un domaine relativement spécialisé.

C'est pour contribuer à relever ce défi que nous allons nous efforcer dans une deuxième partie de la thèse, d'analyser la relation entre l'inclusion financière et le phénomène de pauvreté au Niger. Préalablement à cela, un résumé de l'ensemble des leçons apprises dans cette première partie est proposé.

Conclusion sur la première partie

Les trois chapitres traités dans la première partie de la thèse ont permis de comprendre la dynamique de la croissance au Niger, à travers un bref rappel du corpus théorique d'abord, puis en analysant les leviers, les contraintes, les opportunités et les déterminants de cette croissance. En effet, ce sont ces facteurs qui semblent influencer la trajectoire et l'intensité de la pauvreté dans le pays.

Le premier chapitre est consacré au rappel du contexte et des références théoriques qui déterminent le sentier de la croissance et sous-tendent les relations entre la croissance et la réduction de la pauvreté. C'est dans ce cadre que les principaux paradigmes de la croissance sont présentés, notamment le modèle de croissance néoclassique de référence qui permet d'expliquer la convergence des pays sans toutefois permettre de comprendre les déterminants de la croissance à long terme, justifiant ainsi le recours aux modèles de croissance endogène. Ces approches théoriques ont permis de tirer plusieurs conclusions sur le processus de la croissance. En outre, il a été mis en évidence que les politiques macroéconomiques sont nécessaires pour agir sur la trajectoire de la croissance. La particularité des défis socio-économiques impose désormais au Niger un ciblage pertinent des politiques à mettre en œuvre. Par ailleurs, cette partie a accordé une attention particulière au rôle de la culture dans la promotion de la croissance, en mettant en exergue l'impact négatif de la superstition et des questions de castes, sur l'exploitation du potentiel productif et sur la création de l'emploi.

En ce qui concerne le profil de la croissance, il est ressorti que les principaux leviers de la croissance au Niger sont le secteur agricole au sens large et le secteur des industries extractives dominé par le pétrole et l'uranium. Ces leviers de la croissance sont soumis à plusieurs contraintes. Pour le secteur agricole, les problèmes sont liés principalement à l'incertitude de la pluie, la rareté des terres arables, l'inefficience de l'accès au financement et aux matériels modernes de production, de conservation ou de transformation, mais aussi aux intrants et aux pesticides, sans oublier le faible niveau d'instruction des agro-pasteurs, et ses conséquences sur la réticence vis-à-vis de l'innovation. Spécifiquement, le secteur de l'élevage souffre de pesanteurs socioculturelles (superstition, problèmes des castes, préjugés) qui limitent la contribution à la croissance, des chaines de valeur relevant de l'industrie de viande au Niger. Une prise de conscience est nécessaire dans ce cadre pour trouver les

meilleures solutions permettant d'exploiter l'important potentiel de croissance, d'emplois, voire d'industrialisation que renferme la chaine de valeur « *viande et boucherie* ». Par ailleurs nous avons observé que si le niveau absolu du capital humain demeure faible au Niger, il n'en constitue pas pour autant aujourd'hui une contrainte significative pour la croissance (MCC, 2013). Nous avons aussi remarqué que la forte dynamique démographique fait que les services de santé, d'éducation et d'emploi fournis par l'État sont toujours insuffisants.

Il est prouvé que la désarticulation du secteur minier et pétrolier avec les autres branches de l'économie ne permet pas d'optimiser l'impact de la production de l'uranium et du pétrole sur le reste de l'économie. Une des approches pour résoudre un tel problème est la *stratégie d'approvisionnement local* des industries minières ainsi que la sous-traitance. Les conditions du financement de l'économie méritent également d'être améliorées. En effet, outre les taux d'intérêt débiteurs élevés, il est établi que le système bancaire nigérien est caractérisé par une forte exigence de garanties avant d'accorder un prêt, ce qui rend le crédit coûteux et inaccessible pour les entreprises et les particuliers ne disposant pas d'actifs suffisants à proposer en garantie. Cependant, en dépit du fait que le secteur financier nigérien demeure sous-développé et souffre de plusieurs problèmes structurels, l'accès au financement ne semble paradoxalement pas constituer une contrainte significative pour la croissance.

La recherche des déterminants de la croissance au Niger à l'aide d'un modèle économétrique laisse présager qu'à court terme, le secteur primaire présente un effet d'entrainement sur la croissance plus important que le secteur minier.

Globalement, il ressort des trois premiers chapitres que la pauvreté demeure endémique au Niger. Cette pauvreté est plus un phénomène rural qu'urbain et ses principaux déterminants résistent au temps. Par ailleurs, les recherches conduites dans le cadre de la présente étude ont permis de mettre en évidence une insuffisante prise en compte des questions d'inclusion financière dans les analyses de la pauvreté au Niger.

La deuxième partie de la thèse aborde cette problématique avec pour objectif de montrer comment l'inclusion financière peut permettre de lutter contre la pauvreté dans un pays à la fois vaste, rural, en bute à de lourds handicaps climatiques et démographiques et soumis à une déstructuration de l'activité entre un monde rural qui occupe la quasi-totalité de la population et un secteur minier et pétrolier extraverti soumis à une dynamique propre.

DEUXIEME PARTIE :

INCLUSION FINANCIERE, PERFORMANCE ECONOMIQUE, ET REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER

Introduction à la deuxième partie

Dans leurs efforts permanents de recherche de voies efficientes de développement et d'amélioration du bien-être de leurs populations majoritairement pauvres, les gouvernements des pays en développement ainsi que les institutions internationales et les centres de recherche ne cessent de s'intéresser aux thématiques qui sont de nature à réduire les inégalités et à parvenir à un mieux-être des populations vulnérables particulièrement rurales. C'est dans ce cadre que l'accès facile, sécurisé, permanent et à moindre coût, des populations aux services financiers, est aujourd'hui reconnu comme l'un des principaux leviers de développement socio-économique et de réduction de la pauvreté. Cette réalité justifie la priorité accordée à la promotion de l'inclusion financière par les Autorités dans la plupart des pays pauvres, la thématique étant devenue un enjeu majeur du développement pour les responsables politiques et les professionnels du développement, y compris le secteur privé.

C'est ainsi que plusieurs pays à travers le monde ont initié ces dernières années, des actions d'envergure et ont pris des mesures hardies afin d'améliorer l'accès à une gamme de produits et services financiers adaptés au besoin de la population. Ces actions se sont matérialisées, notamment par les engagements pris par les pays membres de l'Alliance pour l'Inclusion Financière (AFI) dans le cadre de la Déclaration de Maya [1]. Toutefois, l'accès au crédit et plus globalement aux services financiers, demeure un enjeu de taille dans les pays de l'Afrique subsaharienne. Selon la Banque mondiale (2017), en moyenne seules 16 % des entreprises recourent à une banque pour financer leurs investissements en Afrique subsaharienne. Environ la moitié de la population active mondiale (deux milliards d'adultes) n'a pas accès aux services financiers de base notamment les comptes courants, l'épargne, le crédit ou les services des assurances. La bancarisation de ces populations devient un élément essentiel de leur intégration sociale en général et économique en particulier. L'inclusion financière est également de plus en plus reconnue comme une alternative capable de promouvoir l'activité économique des ménages, des petites et moyennes entreprises (PME) et de toutes les populations exclues ou mal desservies par le système bancaire classique.

[1] *La déclaration de Maya est un ensemble de principes en matière de développement de politiques d'inclusion financière. Elle a été formulée par un groupe d'institutions de pays en développement, au cours du « Global Policy Forum » de l'Alliance pour l'inclusion Financière, qui s'est tenu au Mexique en 2011.*

Ainsi, lorsqu'un individu dispose d'un compte courant, il peut ne pas avoir besoin d'espèces pour effectuer des transactions, ni de mettre ses économies sous une des formes de thésaurisation. En donnant aux particuliers l'accès au système financier formel, leur vie quotidienne se trouve facilitée, leur permettant de ce fait d'accroître leurs actifs, d'atténuer les chocs causés par des situations d'urgences, des maladies ou des accidents, et de réaliser des investissements productifs. Ce regain d'intérêt justifie la présence de l'inclusion dans 7 des 17 objectifs de développement durable, et le lancement en 2011 par le Groupe de la Banque mondiale, de Global Findex, une base de données sur les progrès de l'inclusion financière dans le monde, dont la troisième édition est publiée en avril 2018. En 2011, selon les données Findex, 2,5 milliards d'adultes sont non bancarisés et, près de 200 millions de micro, petites et moyennes entreprises n'ont pas accès au crédit et à des services financiers à un coût abordable dans les pays en développement. En 2017, le nombre d'adultes non bancarisés baisse à 1,7 milliard (Banque mondiale, 2018b).

L'inclusion financière ne se limite pas au simple accès aux services financiers. C'est plutôt l'utilisation de ces services qui compte et qui permet de profiter des vertus économiques et sociales de l'inclusion financière. Selon les données de la base de données Findex, à l'échelle mondiale, un cinquième des comptes ne sont pas actifs (aucun dépôt ni retrait sur les 12 derniers mois) en 2017. Pour accroitre l'utilisation des comptes bancaires, un pays peut décider de numériser les paiements en espèces (salaires et transferts publics). C'est ce que l'État du Niger a décidé depuis le 8 décembre 2018 (voir plus loin). S'il est important de poursuivre la stratégie de renforcement de l'utilisation des comptes bancaires, il n'en demeure pas moins que les pays doivent également continuer d'élargir l'accès au financement pour des catégories de population plus difficiles à atteindre, notamment les femmes, les jeunes, les pauvres et les ruraux. Il est, par exemple, reconnu que l'inclusion financière des femmes nécessite une attention particulière du fait du rôle clé qu'elle joue dans l'autonomisation féminine et l'égalité entre les sexes. En effet, comme l'indique Melinda Gates, Coprésidente de la Fondation Bill et Melinda Gates (2017), « *lorsque l'État verse directement les prestations et allocations sociales sur le compte bancaire numérique d'une femme, cela a un impact énorme car les femmes acquièrent ainsi un pouvoir de décision au sein du ménage et, disposant d'outils financiers plus nombreux, elles investissent dans la prospérité de leur famille et contribuent à la croissance économique générale* » (Nyani, p. 5).

Les services financiers doivent être adaptés aux attentes des populations qui y accèdent pour la première fois et qui sont susceptibles d'avoir besoin d'un accompagnement spécifique pour apprendre à les utiliser. En dépit des compétences financières (connaitre et savoir utiliser les services financiers) les populations doivent également être à l'abri des pratiques commerciales dangereuses, ce qui justifie l'importance des cadres réglementaires solides pour protéger les consommateurs.

Plus spécifiquement, l'importance des services financiers est de plus en plus mise en exergue dans les situations de fragilité et de conflit. La capacité à fournir des services financiers de qualité avant, pendant et après des épisodes de crise humanitaire peut améliorer la résilience des individus et préserver leurs moyens de subsistance. C'est ainsi que les transferts financiers d'urgence, en particulier par des moyens numériques, peuvent réduire la vulnérabilité et atténuer l'incidence des crises. L'État et les Partenaires au Développement y ont largement recours actuellement au Niger pour soutenir les populations et les victimes des zones touchées par l'insécurité (zones frontalières avec le Tchad et le Nigéria menacées par la secte Boko Haram, la zone nord frontalière avec la Lybie, et la frontière ouest avec le Mali où sévissent AQMI et autres groupes djihadistes).

Les détenteurs de comptes bancaires sont également plus susceptibles d'utiliser d'autres services financiers, comme le crédit, l'épargne et l'assurance, afin de créer et de développer une entreprise, d'investir dans l'éducation ou la santé, de gérer le risque et de surmonter les chocs financiers, avec, à la clé, une amélioration de leur niveau de vie. Les avantages de l'inclusion financière sont ainsi clairement établis. L'accès aux services financiers ouvre des portes aux familles, en leur permettant de lisser leur consommation et d'investir dans leur avenir. L'accès au crédit permet aux entreprises de se développer, en créant des emplois et en réduisant les inégalités. L'inclusion financière jette ainsi un pont entre les opportunités économiques et les résultats concrets.

Au niveau de la zone UEMOA, la définition de l'inclusion financière telle que retenue par la BCEAO se décline comme étant « *l'accès permanent des populations à une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés, à coût abordable et utilisés de manière effective, efficace et efficiente* » (BCEAO, 2016, p. 4). Dans ce cadre, plusieurs initiatives sont prises par les Autorités monétaires en faveur de la promotion de l'inclusion

financière. Elles portent notamment sur la mise en place d'un cadre juridique propice à l'exercice de l'activité bancaire et financière, la modernisation des infrastructures des systèmes de paiement, l'adoption de programmes d'appui au secteur de la finance décentralisée, la conception et la mise en œuvre de plans d'action pour la bancarisation et l'accès aux services financiers, y compris via la téléphonie mobile. Au titre du cadre réglementaire, les principaux textes de base sont mis en place, notamment les lois portant réglementation bancaire et des SFD, le règlement relatif aux systèmes de paiement, la loi portant définition et répression de l'usure, la directive sur la promotion de la bancarisation et l'utilisation des moyens de paiement scripturaux, les instructions relatives à l'émission de monnaie électronique, les textes relatifs à la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme, les instruments et procédures de mise en œuvre de la politique de la monnaie et du crédit de la BCEAO, etc. Ces textes ont pour objectifs de créer un cadre financier, à même de favoriser la confiance des consommateurs et de leurs accès aux services financiers.

Dans le cas du Niger, pour mieux comprendre la problématique de l'inclusion financière, il faut rappeler qu'en 2017, le pays a une population estimée à 20 651 000 habitants dont 50 % ont moins de 15 ans et 83 % résident en zones rurales. Les femmes y représentent légèrement plus de 50 % de cette population. On peut noter que plus de neuf millions de personnes adultes ne profitent pas de l'offre des services financiers, soit environ 85 % de la population active. Le problème d'accès aux services financiers de base se pose aussi bien du côté de l'offre que de la demande.

L'approche retenue pour étudier et élucider le rôle crucial que peut jouer le degré d'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté au Niger consiste à analyser les déterminants de la pauvreté à partir de la base de données issue de l'enquête sur l'inclusion financière conduite spécialement dans le cadre des présents travaux de thèse. Pour mettre en évidence la relation entre l'inclusion financière et la lutte contre la pauvreté, la méthodologie retenue consiste à adopter une approche multidimensionnelle afin d'analyser les déterminants de la pauvreté, au lieu de se limiter à la seule dimension monétaire du phénomène. C'est dans cette perspective que nous analysons la pauvreté en utilisant une Analyse des Correspondances Multiples et une classification hiérarchique pour construire un indice

composite de pauvreté à partir des variables de l'enquête sur l'inclusion financière qui appréhende également les besoins de base. Comme nous l'avons indiqué précédemment, les ménages sont scindés en deux groupes (les inclus et les exclus financiers). L'acuité de la pauvreté est analysée dans chacun des deux groupes, permettant ainsi de mieux caractériser le segment concerné, ce qui améliore le ciblage des politiques économiques et sociales dans le cadre de la lutte contre la pauvreté. Pour mieux cerner les contours de la relation entre l'accès aux services financiers et la croissance, la même analyse d'impact est entreprise au niveau des micro, petites et moyennes entreprises en privilégiant l'analyse descriptive des données et une modélisation économétrique simple.

Ainsi, l'intérêt que suscite la problématique d'accès aux services financiers plaide pour une accélération du rythme de l'inclusion financière au Niger, en identifiant les obstacles à l'accès aux services financiers qui pèsent sur l'offre, mais également sur la demande. Du côté de l'offre, l'accent est mis sur l'approfondissement de la distribution des services financiers numériques, ainsi que sur la mise en place de l'assurance agricole pour atténuer le risque découlant des aléas climatiques qui freine le financement de l'agriculture au Niger en dépit de son poids dans la production nationale et sa contribution à la création de l'emplois ainsi qu'à la lutte contre la pauvreté. S'agissant de la demande, la promotion de la finance islamique dans un contexte culturel favorable est de nature à améliorer l'inclusion financière au Niger. En effet, la conformité de la finance islamique aux principes de la *chariah* est un facteur d'approfondissement financier au regard de la forte proportion des musulmans dans la population et leur degré d'attachement aux principes islamiques qui limite leur acceptation du système bancaire conventionnel.

L'inclusion financière est donc reconnue comme une alternative à même d'impulser un nouveau dynamisme aux stratégies de lutte contre la pauvreté au Niger. C'est dans ce but que le Gouvernement nigérien a adopté par décret n°2015-404/PRN/MF du 29 juillet 2015, une Stratégie Nationale de Finance Inclusive (SNFI) suivie de l'adoption par la BCEAO en 2016 d'une Stratégie Régionale d'Inclusion Financière pour les 8 États de l'UEMOA. Afin d'accélérer la dynamique de l'inclusion financière, la loi sur les Systèmes Financiers Décentralisés a été révisée pour intégrer la finance islamique, l'apparition de nouveaux produits financiers digitaux (*mobile banking*), les textes portant sur le warrantage et le

récépissé d'entrepôt. Pour inscrire l'action nationale dans la dynamique régionale de stratégie d'inclusion financière, et prendre en compte les évolutions récentes des instruments financiers, la SNFI a été actualisée le 28 décembre 2018, afin de permettre aux populations et aux PME exclues du système bancaire classique, et celles qui sont économiquement vulnérables notamment les femmes et les jeunes, d'accéder à des services financiers diversifiés, innovants, de qualité et à moindre coût sur la période 2019-2023.

Au total, pour apporter des éléments de réponse à la problématique de la présente thèse, après l'analyse des leviers et des contraintes de la croissance ainsi que du contour du phénomène de la pauvreté au Niger, cette deuxième partie passe en revue les questions de l'inclusion financière et de son impact sur la réduction de la pauvreté ainsi que sur la performance des petites et moyennes entreprises. À cet égard, la deuxième partie est structurée autour de trois chapitres (du quatrième au sixième). En premier lieu, dans un quatrième chapitre, nous présentons un état des lieux de l'inclusion financière au Niger. Dans le cinquième chapitre intitulé « *inclusion financière et performances économiques : à la recherche d'un lien de cause à effet* », nous essayons de mettre en évidence, à partir d'une large enquête nationale, les implications de l'accès aux services financiers sur l'amélioration des revenus des ménages et plus généralement sur leur situation de pauvreté, à l'aide d'une analyse descriptive et des méthodes plus formalisées d'analyse factorielle et d'économétrie. La même démarche est entreprise sur les petites et moyennes entreprises à l'aide des méthodes comparant les comportements de certains agrégats et indicateurs de performance de ces entreprises, lorsqu'elles accèdent aux services financiers et dans le cas contraire. Enfin, le sixième chapitre de la thèse traite des axes de promotion de l'inclusion financière.

CHAPITRE N°4 :
ETAT DE L'INCLUSION FINANCIERE AU NIGER

Introduction au chapitre n°4

Face à l'exclusion bancaire des populations rurales, des femmes, des jeunes, des pauvres ainsi que des micro, petites et moyennes entreprises, l'inclusion financière est devenue ces dernières années l'un des objectifs déterminants des politiques économiques et sociales des pays en développement. Cette thèse est corroborée par le lien établi entre le niveau de développement d'un pays (mesuré par l'indice de développement humain), et le niveau des indicateurs d'inclusion financière. Selon l'Alliance pour l'Inclusion Financière, *l'inclusion financière est un concept aux multiples facettes qui se définit par l'accessibilité des services financiers (crédit, épargne, paiements, assurance, etc.) en termes de coûts et de proximité, la qualité des services proposés qui doivent répondre aux besoins, l'efficacité de ces services en termes d'amélioration des conditions économiques des bénéficiaires, et l'usage réel qui en est fait par les clients* (Alliance for Financial Inclusion, 2010, p. 4).

Dans cette perspective, les 108 pays membres de l'Alliance pour l'Inclusion Financière, signataires de la Déclaration de Maya qui comprennent 40 banques centrales, dont la BCEAO, ont pris des engagements concrets essentiellement articulés autour de quatre domaines d'intervention que sont : la création d'un environnement propice à l'exploitation des nouvelles technologies, notamment les services financiers via la téléphonie mobile ; l'adoption de cadres réglementaires proportionnés ; la protection des consommateurs ; la collecte et l'utilisation des données. À ces engagements s'ajoute celui de Maputo, signé le 4 septembre 2015 par les pays membres de l'AFI, et dont l'objectif est le « *financement des petites et moyennes entreprises (PME)* ». Afin de mettre en œuvre de manière efficiente les actions relevant de ces domaines d'intervention, la plupart des pays adoptent des stratégies d'inclusion financière.

Dans les pays de l'UEMOA, l'état des lieux effectué sur la situation de l'inclusion financière révèle qu'en dépit des différentes initiatives prises et des actions menées par la Banque centrale et les acteurs des secteurs public et privé dans les États, le niveau de l'inclusion financière demeure encore faible, malgré les progrès notables enregistrés ces dernières années (BCEAO, 2017).

Au Niger, la situation est moins reluisante en 2017 que dans la plupart des pays africains. Plus de neuf millions de personnes adultes ne profitent pas de l'offre des services financiers au Niger, soit environ 85 % de la population active. Le contexte socio-économique du pays est marqué par l'adoption du PDES 2017-2021 qui, en son axe n°3, fait de l'inclusion financière un puissant outil de développement et de lutte contre la pauvreté à travers l'insertion sociale des jeunes et des femmes, ainsi que l'accès facile des petites et moyennes entreprises au financement bancaire. C'est dans cette perspective que le pays adopte une stratégie nationale d'inclusion financière en 2015, révisée en 2018, (Ministère des finances, 2015, 2018) afin de mieux traduire l'engagement fort des pouvoirs publics et la nécessaire synergie d'intervention de tous les acteurs et partenaires au développement.

Pour mieux comprendre la situation de l'inclusion financière au Niger, ce chapitre passe en revue la méthodologie de l'enquête de terrain sur l'inclusion financière et la pauvreté conduite à l'échelle nationale dans le cadre de la présente thèse. Ensuite une analyse détaillée de l'évolution des sept indicateurs de mesure retenus par les pays de l'UEMOA est abordée sur la base des trois dimensions usuelles de l'inclusion financière, à savoir l'accès, l'utilisation et la qualité. Enfin, une analyse de l'offre et de la demande des produits et services financiers est présentée tant du point de vue des contraintes que des opportunités.

4.1. Présentation de l'enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger

Nos recherches dans le cadre de la présente thèse de doctorat ont nécessité la réalisation à l'échelle nationale, d'une large enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et problématique de la réduction de la pauvreté au Niger. Cette enquête a été conçue, réalisée, analysée et financée par le doctorant. La phases de collecte et de saisie ont nécessité le recrutement d'une équipe d'enquêteurs et d'agents de saisie, rémunérés également par le doctorant. Dans ce cadre, huit équipes d'enquêteurs ont administré quatre types de questionnaires dans les huit régions du pays. Il s'agit du questionnaire *« **Ménages »***, du questionnaire spécialement destiné aux *« **micro, petites et moyennes entreprises »***, celui correspondant à la population spécifique des **« *Femmes »*** et enfin celui destiné au sous-groupe des *« **Jeunes »*** âgés de moins de 15 ans. Ce type d'enquête n'existait pas encore au Niger avant nos travaux. La phase de collecte et de traitement des données de terrain a couvert la période 2016-2017. Elle a porté sur un échantillon initial de 4901 unités statistiques (dont 774 micro, petites et moyennes entreprises *(MPME)*, 1601 ménages, 1286 femmes et 1244 jeunes). Ainsi, 4 bases de données très riches pour l'analyse de l'inclusion financière et ses effets sur la croissance et la réduction de la pauvreté ont été constituées.

L'échantillon global, ventilé par région et selon le milieu de résidence des unités statistiques, est structuré ainsi qu'il suit :

Tableau n°4.1 : Structure de l'échantillon de l'enquête sur l'inclusion financière

	Questionnaires Jeunes	Questionnaires Femmes	Questionnaires Ménages	Questionnaires MPME	TOTAL
TOTAL GENERAL	**1 244**	**1 286**	**1 601**	**774**	**4901**
NIGER : Urbain	***486***	***513***	***674***	***626***	***2295***
NIGER : Rural	***758***	***773***	***927***	***148***	***2606***
REGION D'AGADEZ	32	33	54	98	215
AGADEZ : Urbain	*21*	*22*	*34*	*78*	*154*
AGADEZ : Rural	*11*	*11*	*20*	*20*	*61*
REGION DE DIFFA	38	40	58	15	151
DIFFA : Urbain	*4*	*4*	*6*	*13*	*27*
DIFFA : Rural	*34*	*36*	*52*	*2*	*124*
REGION DE DOSSO	170	184	229	60	644
DOSSO : Urbain	*57*	*59*	*96*	*55*	*267*
DOSSO : Rural	*113*	*125*	*133*	*5*	*377*
REGION DE MARADI	219	242	264	143	865
MARADI : Urbain	*106*	*115*	*134*	*132*	*484*
MARADI : Rural	*113*	*127*	*130*	*11*	*381*
REGION DE TAHOUA	266	232	313	90	902
TAHOUA : Urbain	*67*	*73*	*98*	*72*	*311*
TAHOUA : Rural	*199*	*159*	*215*	*18*	*591*
REGION TILLABERI	225	237	232	23	716
TILLABERI Urbain	*69*	*67*	*56*	*21*	*213*
TILLABERI Rural	*156*	*170*	*176*	*2*	*503*
REGION DE ZINDER	228	247	347	113	934
ZINDER : Urbain	*99*	*105*	*150*	*94*	*447*
ZINDER : Rural	*129*	*142*	*197*	*19*	*487*
CAPITALE NIAMEY	66	71	104	232	474
NIAMEY Urbain	*63*	*68*	*100*	*161*	*392*
NIAMEY Rural	*3*	*3*	*4*	*71*	*82*

Source : *l'auteur*

Notre approche d'analyse de l'inclusion financière en liaison avec la problématique de lutte contre la pauvreté est à l'évidence beaucoup plus riche que toutes celles qui existent actuellement concernant le Niger. En effet, déjà dans la phase de collecte des données sur le terrain, nous avons considéré l'inclusion financière sous des angles multiples, avec toutes les spécificités de la population considérée. D'abord toutes les unités statistiques (les ménages, les entreprises, les femmes et les jeunes) ont été ventilées selon le milieu de résidence (urbain, rural). Ensuite les particularités des entreprises sous leur forme variée selon la définition de la Charte des PME du Niger, ont été couvertes. Enfin après avoir traité les ménages globalement, nous avons considéré le cas spécifique des femmes et celui des jeunes au regard de l'intérêt que suscitent ces deux groupes dans la littérature de l'exclusion financière.

4.2. Évolution des indicateurs d'inclusion financière au Niger

L'inclusion financière est appréhendée dans la zone UEMOA au travers de trois séries d'indicateurs à savoir : les indicateurs d'**accès** aux services financiers, les indicateurs d'**utilisation** des services financiers et les indicateurs du **coût** de ces services financiers.

4.2.1. Indicateurs d'accès aux services financiers

La mise en contact avec les services financiers, que ce soit au travers d'un point physique (agence, guichet, etc.) ou purement virtuel (accès par voie électronique) demeure une porte d'entrée, qui constitue une condition de premier ordre pour l'inclusion financière. En raisonnant ici en termes d'infrastructure financière, deux indicateurs de base sont souvent utilisés pour mesurer le degré d'accès des populations aux services financiers, à travers la proximité des points de services. Il s'agit d'une part du **taux global de pénétration démographique** des services financiers, qui mesure le nombre de points de services disponibles pour 10 000 adultes et d'autre part du **taux de pénétration géographique** des services financiers, qui évalue le nombre de points de services disponibles sur une superficie de 1000 km^2.

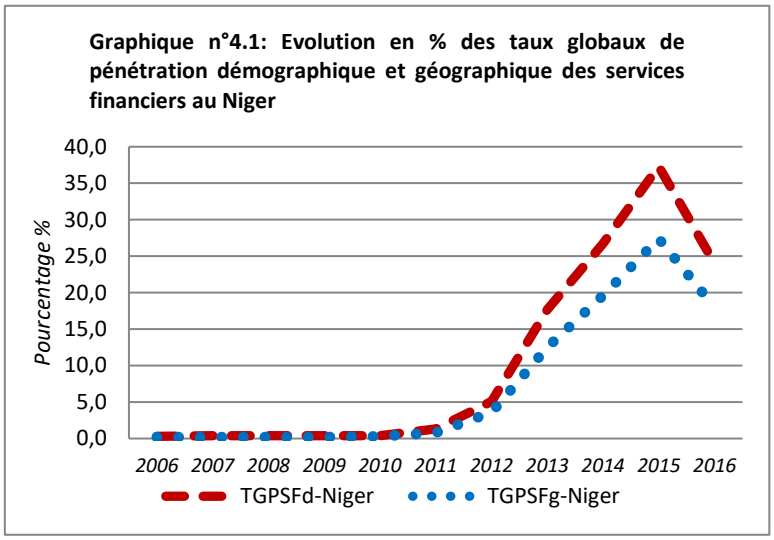
Ces indicateurs sont calculés dans les paragraphes qui suivent, à partir des données démographiques estimées par l'INS et des agrégats financiers découlant des activités des banques et des SFD disponibles à la BCEAO.

4.2.1.1. Taux global de pénétration démographique des services financiers (TGPSFd)

Le taux global de pénétration démographique des services financiers, calculé sur la base de la population adulte âgée de 15 ans et plus, ressort à 24 points de services pour 10 000 adultes en 2016, en baisse de 13 points par rapport à 2015 comme l'indique le graphique n°4.1. Depuis 2012, au Niger, ce taux est supérieur à la moyenne de l'UEMOA. Selon les informations de la Banque centrale, la forte baisse intervenue en 2016 est essentiellement due à la radiation de 12 000 guichets inactifs de monnaie électronique, dont le nombre est passé de 34 201 en 2015 à 22 708 en 2016. Cela dénote une fiabilité encore insuffisante des données sur l'inclusion financière au Niger, des guichets et des comptes électroniques étant souvent créés, mais sans être utilisés. Ces fluctuations persistent encore jusqu'en 2018.

4.2.1.2. Taux global de pénétration géographique des services financiers (TGPSFg)

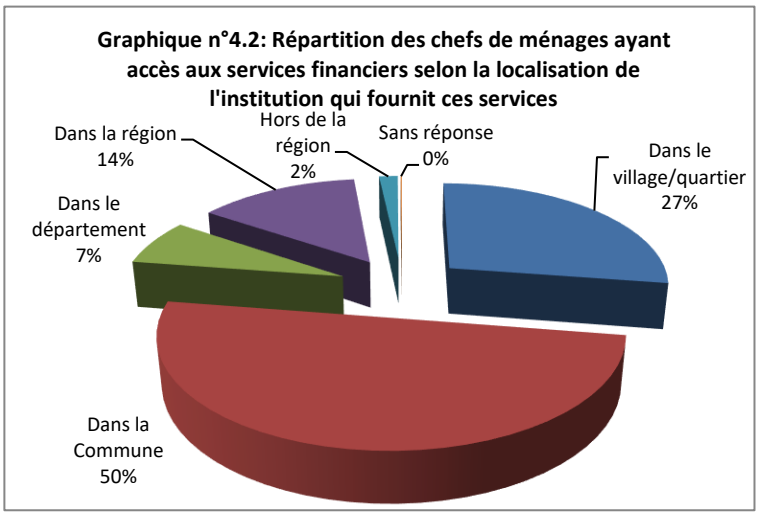
Le taux global de pénétration géographique des services financiers au Niger s'établit à 18 points de services sur 1000 km^2 en 2016. Il est largement inférieur à la moyenne de l'UEMOA qui atteint 48,5 points de services. Cette situation reflète certes la modicité du nombre de points de services financiers au Niger, mais également la relative large superficie du pays. En effet, les trois quarts de la superficie du pays sont désertiques (quasiment inhabités) ce qui biaise particulièrement ce type d'indicateur qui devient alors sans grande signification dans les comparaisons internationales.



Source **:** *L'auteur à partir des données de la BCEAO*

Il ressort du graphique n°4.1 que les taux globaux de pénétration démographique et géographique des services financiers affichent une tendance haussière jusqu'en 2015, avant de connaître une inversion de tendance en 2016.

Dans le cadre de cette thèse de doctorat, nous proposons un nouvel indicateur d'accès aux services financiers calculé à partir des données de l'enquête sur l'inclusion financière que nous avons réalisée en 2017 pour la circonstance. Un tel indicateur nous parait beaucoup plus pertinent dans un pays comportant de vastes zones inhabitées. Il nous parait aussi



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

plus significatif car ce qui compte dans l'accès aux services financiers est la distance à l'utilisateur. Ce nouvel indicateur consiste à repartir les bénéficiaires des services financiers selon la localisation de l'institution (banque, SFD, établissement de transfert d'argent, société d'assurance, *mobile banking*, etc.) qui fournit ces services[1]. Cet indicateur spécifique à nos travaux a l'avantage de combiner l'accès et l'utilisation des services financiers. Plus la proportion des bénéficiaires de services financiers auprès des institutions situées dans leur environnement géographique immédiat est élevée, meilleur est l'accès et réelle est l'inclusion financière. Ainsi, comme l'indique le graphique n°4.2 ci-dessus, 27,4 % des bénéficiaires des services financiers au Niger sont servis par des institutions situées dans leur village ou quartier et 50 % ne dépassent pas le rayon de la commune, ce qui peut être considéré comme acceptable au stade actuel de développement financier du Niger. Ceux qui doivent sortir de leur commune, mais sans dépasser leur département, représentent 7,1 % de l'échantillon considéré, ce qui pourrait paraitre un résultat logique puisque les chefs-lieux de départements sont tous des communes urbaines. Les personnes qui accèdent aux services financiers dans un département de leur région autre que leur département de résidence habituelle représentent 13,8 % de l'échantillon. Près de deux personnes sur 100 qui accèdent aux services sont obligées d'aller dans une autre région pour cela. Cette dernière catégorie concerne généralement les grands opérateurs économiques d'envergure nationale et, rarement, certains programmes nationaux incluant un volet distribution de services financiers.

Avec des taux globaux de pénétration démographique et géographique faibles, ces résultats de localisation des institutions qui fournissent les services financiers prouvent à suffisance que la question d'inclusion financière est complexe au Niger. Ils traduisent en effet une situation où les fournisseurs des services financiers sont en réalité concentrés dans quelques zones (villes ou gros villages) et se contentent d'offrir une large gamme de services financiers, limitée à leur environnement dans le but d'éviter des coûts de transaction élevés dus à l'insuffisance des infrastructures et d'une faible densité de la clientèle solvable.

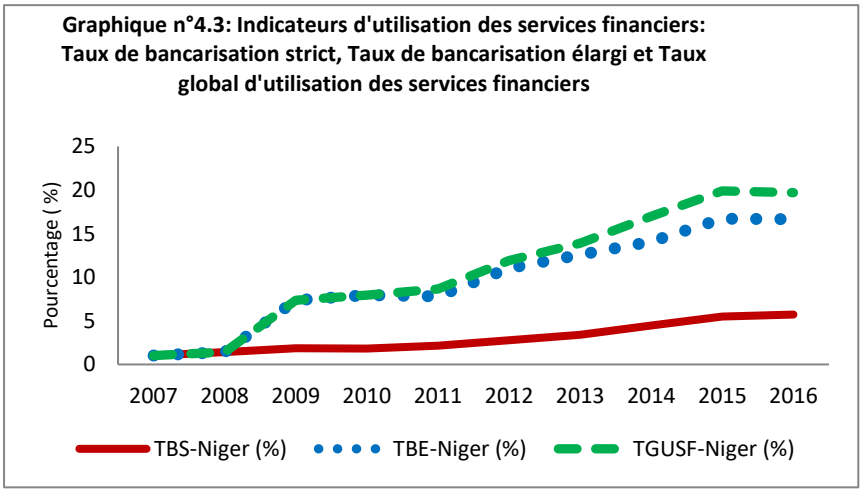
---

[1] Un indicateur encore plus pertinent aurait été la distance à parcourir pour ceux qui n'accèdent pas aux services financiers, surtout dans le contexte actuel de développement du mobile banking. Cependant, la principale difficulté avec l'indicateur basé sur la distance à parcourir pour un non-utilisateur des services financiers serait la qualité des réponses, car ce dernier n'étant pas utilisateur, il peut difficilement situer les institutions financières, théoriquement.

4.2.2. Indicateurs d'utilisation des services financiers

L'accès aux services financiers est une condition nécessaire, mais non suffisante, pour une réelle inclusion financière. Dès lors que le problème d'accès est résolu, l'utilisation constitue une dimension essentielle de l'inclusion financière. Les trois indicateurs ci-après sont retenus pour mesurer le degré d'utilisation des services financiers : d'abord, le **taux de bancarisation strict (TBS),** qui mesure le pourcentage de la population adulte détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et le Trésor ; ensuite le **taux de bancarisation élargi (TBE)**, qui évalue le pourcentage de la population adulte titulaire de comptes dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne et le Trésor, auquel s'ajoute celui des détenteurs de comptes dans les institutions de microfinance ; et enfin le **taux global d'utilisation des services financiers (TGUSF)** ou **taux d'inclusion financière**, qui estime le pourcentage de la population adulte détenant un compte dans les banques, les services postaux, les caisses nationales d'épargne, le Trésor et les SFD, auquel s'ajoute celui des titulaires de comptes de monnaie électronique.

Graphique n°4.3: Indicateurs d'utilisation des services financiers: Taux de bancarisation strict, Taux de bancarisation élargi et Taux global d'utilisation des services financiers



Source : *L'auteur à partir des données de la BCEAO*

4.2.2.1. Taux de bancarisation strict (TBS)

Le taux de bancarisation strict du Niger ressort à 5,7 % en 2016 contre une moyenne de 16,1 % à l'échelle de l'UEMOA. Ce taux affiche une tendance légèrement haussière de 2007 à 2015, avant de connaitre une inflexion en 2016. L'économie nigérienne est donc très sous-bancarisée au sens strict du terme. La faiblesse de ce taux découle en partie d'une dynamique démographique particulière, en déphasage avec l'éducation financière de la population.

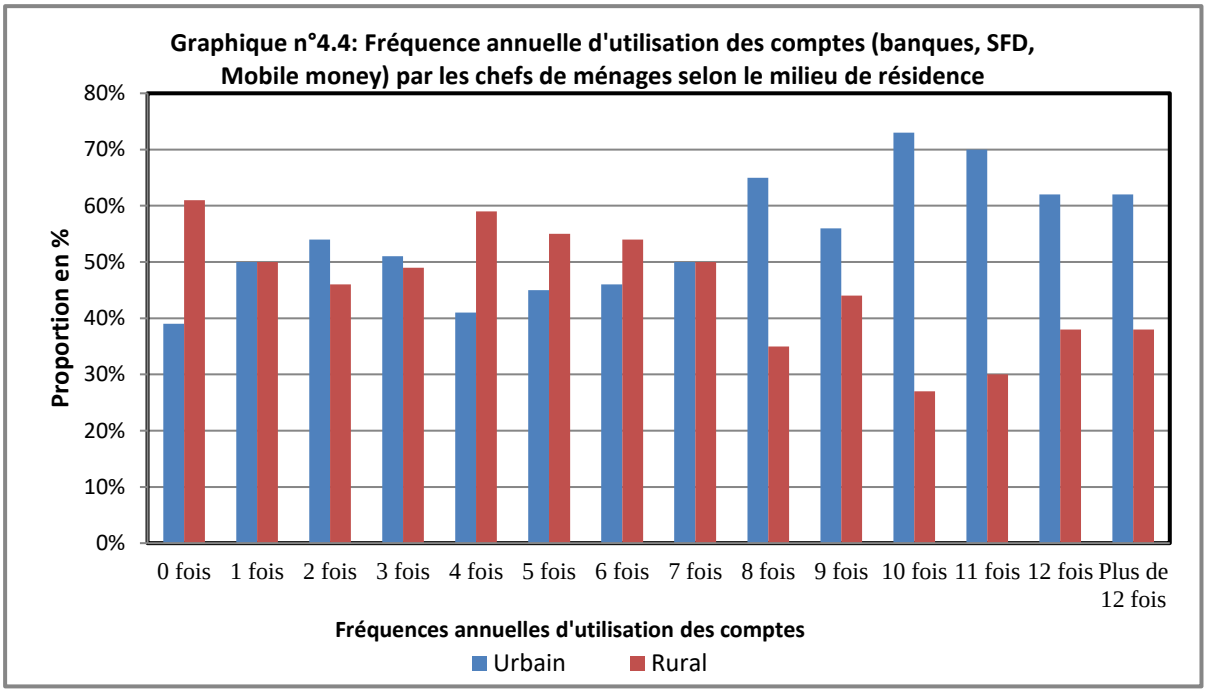
4.2.2.2. Taux de bancarisation élargi (TBE)

A l'instar du taux de bancarisation strict, le taux de bancarisation élargi est faible au Niger et s'établit à 16,64 % en 2016 contre une moyenne de 35,6 % au niveau de l'UEMOA selon les données de la BCEAO. Comme dans le cas du taux de bancarisation strict, la tendance ascendante depuis 2006 marque une baisse à partir de 2016. Le faible niveau du taux de bancarisation élargi est dû à des retraits d'agréments des SFD pour cessation d'activités ou dans le cadre de la politique d'assainissement du secteur. À cela s'ajoute la fermeture des agences des SFD dans les zones en proie à l'insécurité. La différence assez significative entre les niveaux du taux de bancarisation strict et du taux de bancarisation élargi, traduit l'importance du rôle que joue la microfinance dans la bancarisation et l'offre des services financiers au Niger.

4.2.2.3. Taux global d'utilisation des services financiers (TGUSF)

Selon les données de la BCEAO (2017), le taux global d'utilisation des services financiers au Niger s'est établi à 19,71 % en 2016, contre 50,2 % en moyenne à l'échelle de l'UEMOA. Comparé à son niveau de 2015 qui est de 19,9 %, il ressort une légère baisse en 2016. Deux causes peuvent expliquer cette évolution. D'abord il y a la clôture des comptes inactifs des porteurs de porte-monnaie électronique. Ensuite à l'instar du taux élargi, le taux global d'utilisation des services financiers est impacté par la fermeture des points de services des SFD suite au retrait d'agrément et à la situation sécuritaire du pays. L'écart entre le taux global d'utilisation des services financiers et le taux de bancarisation élargi est plus important à l'échelle UEMOA que dans le cas du Niger (14,6 points de pourcentage en moyenne dans l'UEMOA contre 3,2 points pour le Niger), ce qui traduit une dynamique d'utilisation de la monnaie électronique moins forte au Niger comparativement aux autres pays de l'Union.

En matière d'inclusion financière, il ne suffit pas de disposer d'un compte (en banque, SFD, ou monnaie électronique), encore faut-il l'utiliser. Dans une économie moderne, la fréquence d'utilisation d'un compte témoigne de la vitalité de l'activité économique menée. Le graphique n °4.4 qui retrace l'évolution des fréquences d'utilisation des comptes au cours des 12 derniers mois selon le milieu de résidence (urbain, rural) indique que les comptes inactifs relèvent surtout du milieu rural.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

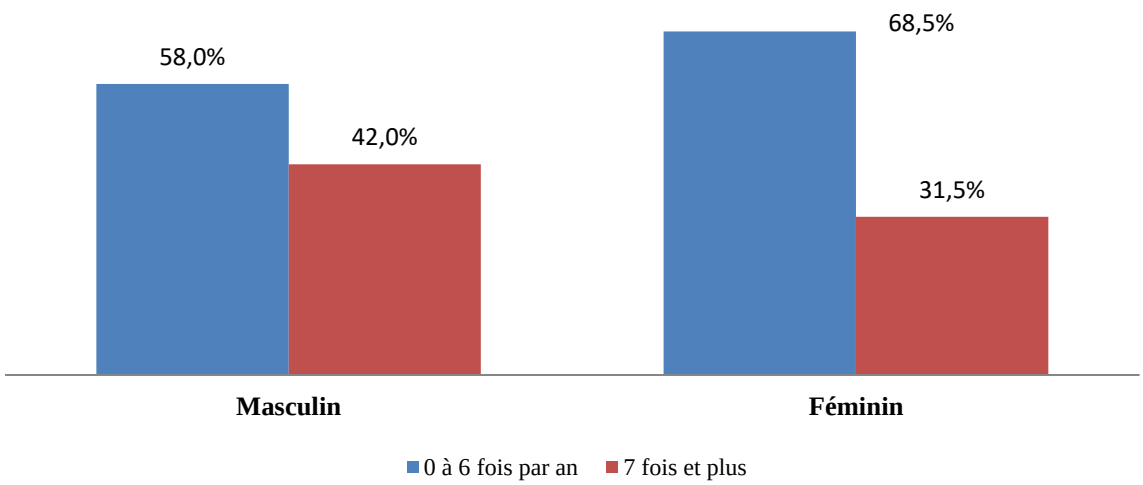
Ces comptes sont caractérisés par une faible utilisation avec prédominance des fréquences annuelles de 0 et 1. En revanche, les comptes des ménages urbains sont significativement actifs puisque les hautes fréquences d'utilisation des comptes, supérieures ou égales à 7 fois par an sont concentrées en milieu urbain avec parfois des parts atteignant 73 % contre 27 % pour le milieu rural.

Globalement, la fréquence d'utilisation des comptes est très faible, puisque 59 % des comptes enregistrent moins de 6 mouvements par an (à peine 1 opération tous les 2 mois). Les comptes actifs qui enregistrent au moins un mouvement par mois ne représentent en moyenne que 12 % et sont détenus par les fonctionnaires et les grands commerçants. Le niveau d'instruction semble influer sur le degré d'utilisation des comptes. En effet, alors que les comptes qui enregistrent plus de 12 mouvements par an ne représentent que 12 % du total des comptes, leur poids chez les Cadres supérieurs atteint 51,4 % et 34,4 % chez les professionnels, puis 20,9 % pour le niveau secondaire. Cette catégorie de comptes ne représente qu'à peine 3 % des comptes des analphabètes.

Une autre caractéristique de l'utilisation des services financiers via les comptes bancaires ou ceux ouverts dans les livres des SFD, est la prédominance des hautes fréquences

d'utilisation de ces comptes chez les chefs de ménages de sexe masculin. Comme l'indique le graphique n°4.5, les comptes des femmes sont majoritairement caractérisés par de faibles fréquences d'utilisation.

Graphique n°4.5: Fréquence annuelle des mouvements des comptes (banques, SFD, Mobile banking) des chefs de ménages selon le sexe



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

En effet, les comptes utilisés moins de 7 fois par an représentent 68,5 % de l'ensemble des comptes des femmes contre 58 % pour les hommes. Les comptes considérés comme relativement actifs représentent 42 % des comptes des hommes contre 31,5 % au niveau des femmes. Cette situation peut résulter du fait que les femmes sont relativement moins présentes que les hommes au Niger dans les affaires nécessitant la détention et l'utilisation d'un compte bancaire.

4.2.3. Les coûts d'accès aux services financiers

La dimension « **qualité** » est appréhendée via deux indicateurs qui permettent d'apprécier l'accessibilité-prix des services financiers, en évaluant les coûts pratiqués par les institutions financières. Ces deux indicateurs sont d'abord le taux d'intérêt nominal sur les dépôts (TINd) qui mesure la rémunération des dépôts des épargnants au niveau des banques et des SFD ; ensuite le taux d'intérêt nominal sur les crédits (TINc) qui renseigne sur les coûts supportés par les clients pour accéder aux crédits auprès des banques et des SFD. Une des caractéristiques du système financier du Niger est le niveau élevé des taux d'intérêt, aussi bien

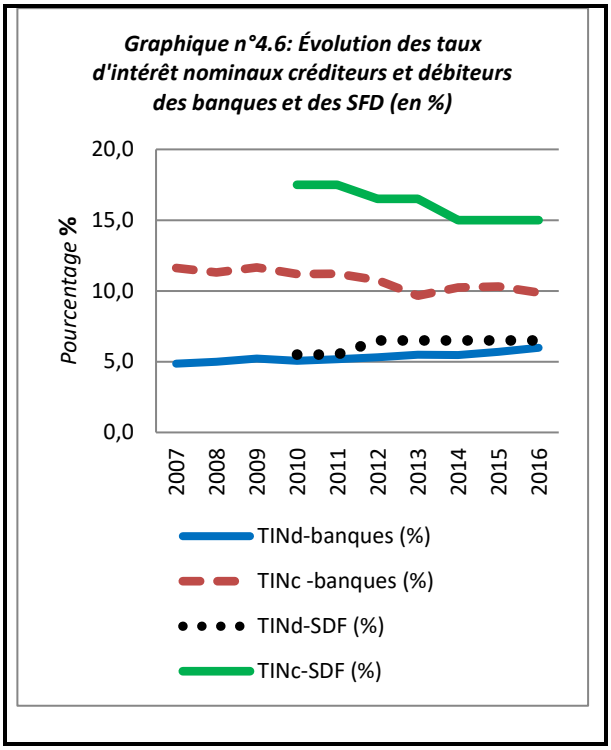
créditeurs sur les dépôts à terme que débiteurs sur les crédits octroyés par les banques et les SFD. Le différentiel entre les taux débiteurs et les taux créditeurs (*spread*) est l'un des plus élevés des pays de l'UEMOA. Le *spread* se situe à 4,6 % au Niger en 2015 contre 1,8 % à l'échelle de l'Union. Il était de 7,3 % en 2006 au Niger contre une moyenne de 3,1 % dans l'UEMOA. Ainsi, en dépit de sa baisse régulière traduisant une amélioration de l'intermédiation financière, le niveau du *spread* au Niger demeure élevé. Les coûts des services financiers sont donc élevés au Niger comparativement à la moyenne des pays de l'UEMOA, une situation qui reflète certaines contraintes du marché, notamment l'étroitesse de l'offre et de la demande solvable, le coût et la rareté des ressources, les coûts fixes structurels liés à l'environnement institutionnel et à l'inefficience des infrastructures, ainsi que les risques divers affectant la qualité du portefeuille, etc.

4.2.3.1. Taux d'intérêt des dépôts au niveau des banques et SFD

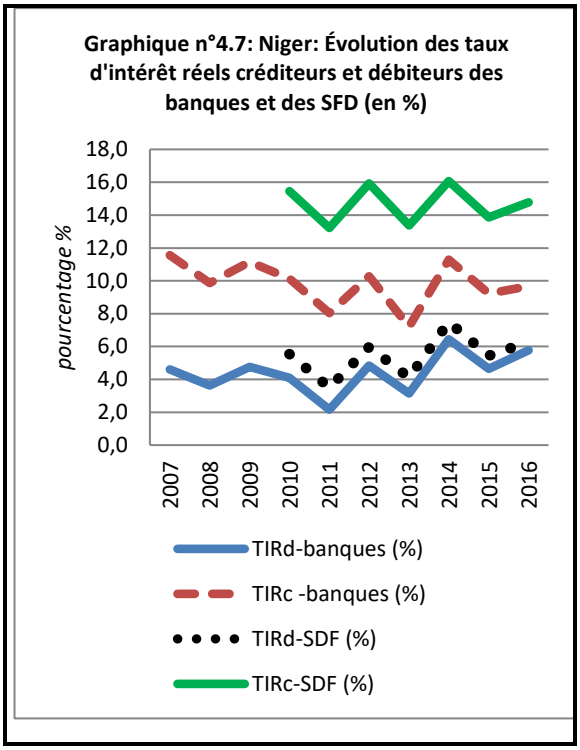
Les taux d'intérêt nominaux servis sur les dépôts de la clientèle par les banques basées au Niger se situent en moyenne à 5,7 % en 2015 (contre une moyenne de 5,2 % pour l'UEMOA), alors qu'ils se situent à 4,86 % 10 ans auparavant (BCEAO, 2017, p. 11). En 2016, ce taux atteint 5,98 %. Au niveau des institutions de microfinance, ce taux dont le niveau moyen s'établit à 5,5 % en 2010, est resté stable à 6,50 % depuis 2012. S'agissant des taux d'intérêt réels servis sur les dépôts, ils affichent une tendance haussière, en passant respectivement de 4,61 % à 5,77 % de 2007 à 2016 pour les banques et de 5,55 % à 6,29 % de 2010 à 2016 pour les institutions de microfinance (BCEAO, 2017, p. 11).

4.2.3.2. Taux d'intérêt des crédits accordés par les banques et les SFD à la clientèle (TINc)

Selon la BCEAO (2017, p. 17), les taux d'intérêt nominaux appliqués aux crédits accordés par les banques en 2016 se situent en moyenne à 9,89 % affichant une tendance globalement baissière à partir de son niveau de 11,63 % en 2007. Au niveau des SFD, les taux d'intérêt nominaux appliqués aux crédits qui atteignent 17,5 % en 2010, se stabilisent autour de 15,0 % depuis 2014. Quant aux taux d'intérêt réels des crédits, ils affichent une tendance à la baisse pour se situer à 9,67 % en 2016 pour les banques et à 14,77 % pour les SFD comme l'indiquent les graphiques n°4.6 et n°4.7 ci-dessous qui retracent l'évolution de ces variables de 2007 à 2016.



Source : *l'auteur à partir des données de la BCEAO*



Source : *l'auteur à partir des données de la BCEAO*

4.3. Situation de l'offre et de la demande des services financiers

Les produits et services financiers disponibles au Niger sont assez limités et peu diversifiés, traduisant un degré d'innovation non encore satisfaisant. Les principales catégories de produits et services sont les produits d'épargne, les produits et services de crédit, les services de transfert d'argent et de paiement ainsi que les produits d'assurance. En pratique, il est courant d'assimiler la population active à la demande potentielle de produits et services financiers. Dans ce cadre, la population potentiellement active au Niger, celle en âge de travailler dont l'âge varie de 15 à 64 ans, représente 48,1 % de la population totale (INS, 2016). Son poids est de 52,8 % en milieu urbain et 45,0 % en milieu rural. En se basant sur ces données de structure, et une population totale de 19 972 035 habitants en 2016, on estime à 9 606 549 le nombre de demandeurs potentiels des produits et services financiers au Niger, dont 6 397 710 vivant en milieu rural. À cette population active supposée cliente potentielle des institutions financières s'ajoute une fraction de jeunes urbains, par exemple les étudiants et les enfants des familles aisées et une fraction des personnes âgées notamment les fonctionnaires à la retraite.

4.3.1. Aperçu général des produits et services financiers disponibles

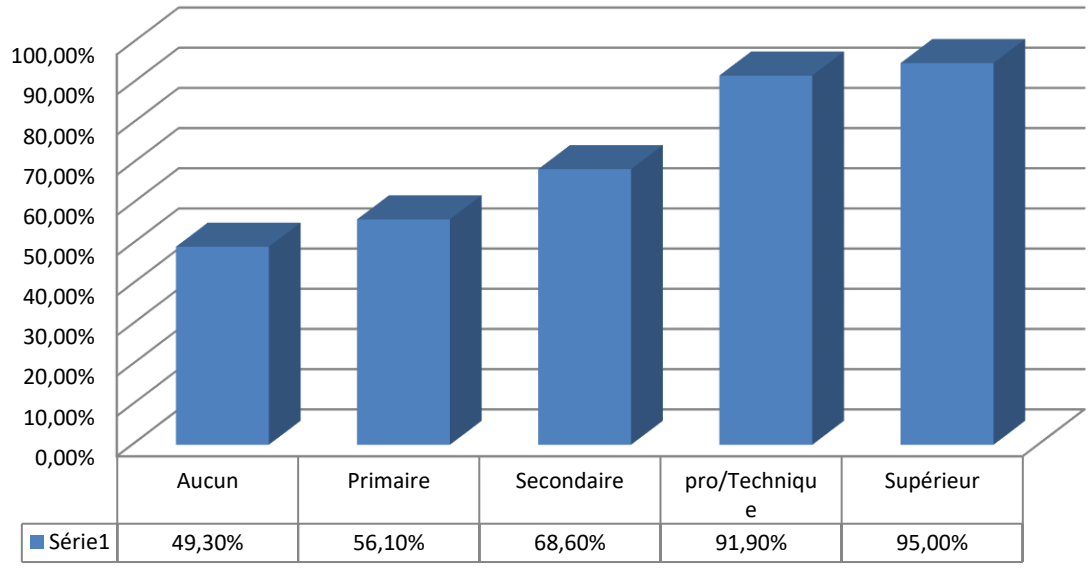
Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse de doctorat, 57,6 % des chefs de ménages utilisent au moins une fois au cours de l'année, les produits ou services financiers formels ou informels. Leur proportion est de 62,2 % en milieu urbain et 54,3 % en milieu rural. Il est évident que l'importance de ces proportions provient du fait que les services financiers informels retenus couvrent un champ très large, allant des produits et services fournis par toute institution non régie par un agrément, aux simples prêts d'argent auprès des usuriers, des amis et proches parents. Cette dernière catégorie de prêts assimilés à un soutien familial, relève de la culture de la solidarité propre à la société nigérienne, voire africaine.

Dans ce cadre, le profil régional de l'accès aux produits et services financiers formels et informels fait ressortir une prédominance de la région de Maradi, considérée comme la capitale économique du Niger et reconnue comme une région culturellement commerçante. Dans cette région, 79 % des chefs de ménages ont au moins une fois dans l'année, bénéficié de produits et services financiers formels ou informels. Maradi se caractérise par sa culture d'entraide commerciale consistant à soutenir un parent ou ami en lui prêtant des fonds pour initier ou renforcer son commerce. La région de Maradi qui, paradoxalement constitue la capitale économique du Niger et en même temps figure parmi les plus pauvres, bénéficie depuis 2012 d'un vaste programme étatique coordonné et financé par le système des Nations Unies, pour atténuer les effets de la pauvreté par le biais de la microfinance. Elle est suivie par la région d'Agadez où un système de financement informel et usurier des motopompes, des engrais, des pesticides et des semences est largement développé dans le cadre des activités maraichères (oignon, ail, pomme de terre, légume et fruits). 67 % des chefs de ménages de la région en font usage au moins une fois l'an. Le même phénomène s'observe dans la région de Diffa (4ème du classement avec 56 % après Niamey) du fait de la culture du poivron en saison et contre-saison dans le bassin du Lac Tchad et de la Komadougou Yobé, mais également de l'activité de pêche et du commerce transfrontalier du poisson séché en direction du Nigéria. Ces activités sont souvent préfinancées par les acheteurs du Nigéria, un service financier spécifique qui favorise le développement de la production, mais crée parallèlement

une dépendance des producteurs qui limite leur pouvoir de négociation sur le marché, réduisant ainsi leur marge commerciale.

L'accès aux services financiers semble être favorisé par le niveau d'instruction. Ce dernier facilite en effet l'éducation financière des populations et, dans une économie normale, plus le niveau d'instruction est élevé, plus la probabilité de disposer d'un revenu substantiel l'est également. Cet état de fait améliore la solvabilité et le degré de confiance aux individus relativement instruits, facilitant ainsi leur acceptation comme interlocuteurs et acteurs dans les transactions financières. Cette catégorie de personnes fait partie en général d'une classe moyenne plus exigeante en matière d'innovation, et dont les besoins en services financiers sont plus importants.

Graphique n°4.8: Niger: Proportions des chefs de ménages ayant accès aux services financiers formels ou informels au sein de chaque niveau d'instruction



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Compte tenu de la large définition des services financiers informels retenus, les proportions d'accès aux services financiers au sens large sont relativement élevées et proportionnelles au niveau d'instruction du chef de ménage. En effet, de 49 % d'accès parmi les personnes sans instruction scolaire, on passe à 51 % dans le groupe de ceux qui ont le niveau primaire, puis 68 % parmi ceux qui ont fréquenté le secondaire et 95 % au sein des chefs de ménages atteignant le niveau supérieur, car il est rare qu'un individu de cette catégorie ne dispose pas de compte dans une banque ou un SFD actuellement au Niger.

D’une manière générale, l’accès aux services financiers semble être inversement proportionnel au niveau de pauvreté des ménages. En effet, dans le groupe des chefs de ménages se considérant comme les plus pauvres, 52 % utilisent les services financiers formels ou informels au moins une fois l’an. Cette proportion atteint 57 % parmi les moyennement pauvres. Elle est de 73 % dans le groupe des chefs de ménages moyennement riches et jusqu’à 86 % au sein de ménages se considérant comme les plus riches de leur localité. Par ailleurs, la dimension genre exerce une influence relativement limitée lorsque l’on analyse l’accès aux services financiers au sens large, incluant les produits et services informels. En effet, dans le groupe des chefs de ménages de sexe masculin, 58 % accèdent aux services financiers formels ou informels contre 56 % dans la classe des chefs de ménages de sexe féminin. Lorsque l’on examine l’accès aux services financiers en se référant au statut de pauvreté déclaré des ménages, des enseignements pertinents ressortent de l’analyse, comme l’indique le tableau n°4.2 ci-après.

Tableau n°4.2 : Répartition des chefs de ménages qui utilisent au moins 1 fois les services financiers selon les institutions qui les fournissent et le statut de pauvreté

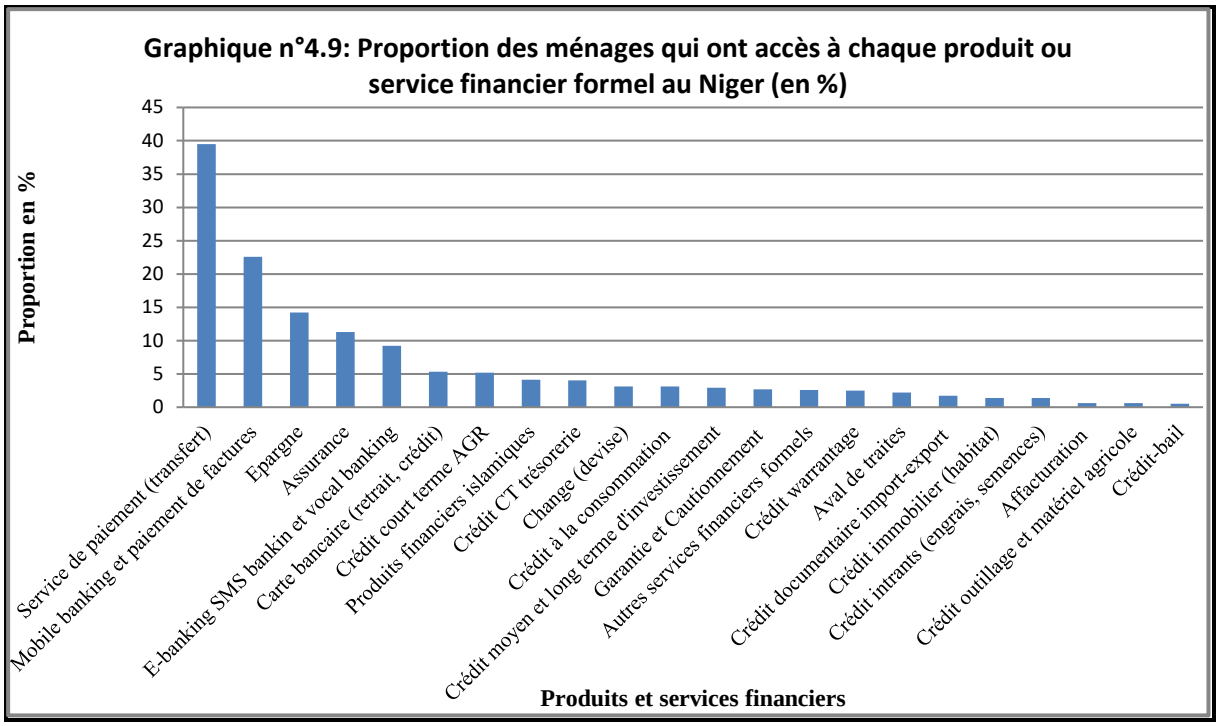
Accès ou non aux produits et services financiers fournis par les institutions suivantes :		Classement des chefs de ménages dans leur communauté selon eux-mêmes :						
		Les plus pauvres	Moyennement pauvres	Moyennement riches	Les plus riches	Ne sait pas	Sans réponse	Total
Banques	**Oui**	**5,9 %**	**10,7 %**	**37,0 %**	**84,6 %**	**20,0 %**	**11,1 %**	**15,1 %**
	Non	94,1 %	89,3 %	63,0 %	15,4 %	80,0 %	88,9 %	84,9 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Établissements financiers (NigerPoste, SAFI)	**Oui**	**8,5 %**	**8,0 %**	**10,3 %**	**15,4 %**	**13,3 %**	**0,0 %**	**8,8 %**
	Non	91,5 %	92,0 %	89,7 %	84,6 %	86,7 %	100,0 %	91,2 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Établissements Financiers de transfert d'argent	**Oui**	**64,9 %**	**76,8 %**	**84,2 %**	**100,0 %**	**63,3 %**	**100,0 %**	**74,4 %**
	Non	35,1 %	23,2 %	15,8 %	,0 %	36,7 %	,0 %	25,6 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Institutions de microfinance	**Oui**	**8,5 %**	**19,3 %**	**31,5 %**	**61,5 %**	**13,3 %**	**22,2 %**	**18,3 %**
	Non	91,5 %	80,7 %	68,5 %	38,5 %	86,7 %	77,8 %	81,7 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Sociétés d'assurance	**Oui**	**7,5 %**	**19,0 %**	**47,3 %**	**61,5 %**	**20,0 %**	**55,6 %**	**21,2 %**
	Non	92,5 %	81,0 %	52,7 %	38,5 %	80,0 %	44,4 %	78,8 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Sociétés de téléphonie (*mobile banking*)	**Oui**	**17,7 %**	**23,3 %**	**40,0 %**	**61,5 %**	**13,3 %**	**55,6 %**	**22,7 %**
	Non	82,3 %	76,7 %	60,0 %	38,5 %	86,7 %	44,4 %	77,3 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Bureaux de change agréés	**Oui**	**3,3 %**	**4,4 %**	**4,2 %**	**15,4 %**	**0,0 %**	**0,0 %**	**4,0 %**
	Non	96,7 %	95,6 %	95,8 %	84,6 %	100,0 %	100,0 %	96,0 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Autres fournisseurs de crédits (projets)	**Oui**	**2,3 %**	**1,5 %**	**1,2 %**	**7,7 %**	**0,0 %**	**0,0 %**	**1,7 %**
	Non	97,7 %	98,5 %	98,8 %	92,3 %	100,0 %	100,0 %	98,3 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Institutions informelles (OP, Coopératives)	**Oui**	**7,2 %**	**9,5 %**	**5,5 %**	**0,0 %**	**3,3 %**	**0,0 %**	**7,6 %**
	Non	92,8 %	90,5 %	94,5 %	100,0 %	96,7 %	100,0 %	92,4 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Institutions informelles (tontine, groupements d'épargne)	**Oui**	**34,8 %**	**42,7 %**	**30,9 %**	**30,8 %**	**16,7 %**	**44,4 %**	**37,0 %**
	Non	65,2 %	57,3 %	69,1 %	69,2 %	83,3 %	55,6 %	63,0 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Institutions informelles (personnes privées)	**Oui**	**36,7 %**	**35,9 %**	**24,2 %**	**15,4 %**	**33,3 %**	**44,4 %**	**33,8 %**
	Non	63,3 %	64,1 %	75,8 %	84,6 %	66,7 %	55,6 %	66,2 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0
Informel (amis et famille)	**Oui**	**71,8 %**	**63,9 %**	**50,9 %**	**23,1 %**	**80,0 %**	**66,7 %**	**64,2 %**
	Non	27,2 %	35,9 %	49,1 %	76,9 %	20,0 %	33,3 %	35,4 %
	Sous-total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0

Source : *l'auteur à partir de l'enquête sur l'inclusion financière, croissance et pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Ainsi, les services financiers fournis par les banques qui ne concernent que 15,1 % des chefs de ménages, sont concentrés dans le groupe des personnes riches de la communauté. En effet, de 84,6 % dans la classe des plus riches, la proportion d'accès recule à 37 % pour les moyennement riches, puis à 10,7 % dans la classe des chefs de ménages moyennement pauvres pour descendre à 5,9 % d'accès seulement parmi les plus pauvres. Par contre, le service de transfert d'argent, qui intéresse 74,4 % des ménages, est presque uniformément utilisé d'un degré de pauvreté à l'autre. Il couvre toutes les couches sociales du pays. La microfinance, dont les services sont globalement utilisés par 18,3 % des ménages, n'apparait

plus comme un domaine exclusivement ou même significativement réservé aux pauvres. Le niveau d'accès semble plus élevé dans les classes des ménages relativement riches qu'il ne l'est chez les pauvres, traduisant un glissement vers les classes moyennes urbaines plus solvables et moins risquées que les producteurs ruraux, pourtant porteurs de la croissance au Niger. Le service d'assurance qui couvre 21,2 % des ménages est dominé par les produits d'assurance obligatoires (principalement auto) qui concernent les ménages ayant une surface financière leur permettant d'acquérir des actifs à assurer. De ce fait, son profil d'accès semble refléter le niveau de richesse des ménages. Le *mobile banking* (service par téléphonie mobile) est relativement bien utilisé au Niger, même si les données de la BCEAO indiquent une forte proportion de comptes inactifs. Il couvre en effet 22,7 % des ménages avec une présence significative dans les groupes des ménages pauvres. En outre, avec un taux d'accès de 37 % au niveau national, la pratique des tontines et des groupements d'épargne (qui ne sont plus reconnus par la BCEAO) constitue une caractéristique importante y compris dans le milieu intellectuel urbain, particulièrement des femmes.

En s'intéressant exclusivement aux services financiers formels (fournis par des institutions régies par un agrément des autorités monétaires : banques, SFD, sociétés d'assurance, sociétés de *mobile banking*) on a une idée plus proche des résultats généralement diffusés par les Institutions officielles en charge des questions d'inclusion financière. Si la pertinence économique d'accès aux services financiers informels n'est plus discutable (l'important étant l'impact économique et social qu'ils génèrent), les services financiers formels ont l'avantage de la pérennité due à la surveillance et au *reporting* réglementaire, de l'importance en volume, du coût et de la traçabilité des statistiques à des fins d'analyse, de stratégie et de politiques publiques au service de la croissance.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

L'analyse de l'accès aux produits et services financiers formels sur la base de l'enquête (Abdou, 2017), fait ressortir des résultats proches des niveaux attendus au regard de la faible bancarisation du Niger telle qu'elle découle des données officielles de la BCEAO (2017, p. 7-17).

L'analyse précédente de l'accès global aux services financiers formels et informels indique des proportions relativement élevées. Les faibles proportions d'accès aux services financiers formels signifient que dans la plupart des cas où coexistent une offre formelle et informelle des services financiers au Niger, cette dernière prédomine fortement. Ainsi, concernant l'épargne, seuls 14,2 % des chefs de ménages y ont accès auprès des banques et SFD (alors que, pour rappel, le taux de bancarisation élargie, c'est-à-dire relatif aux banques et SFD principalement, ressort à 14,1 % en 2014 et 16,7 % en 2015 au Niger selon les données de la BCEAO). Environ 21,6 % des chefs de ménages ont accès aux différents types de crédit qu'ils soient fournis par les banques ou les SFD. Ce pourcentage, légèrement supérieur à la proportion officielle des détenteurs de comptes dans les banques et les SFD, s'explique par des comptes de groupement très développés au niveau des SFD et même de certaines banques (le groupement dispose d'un seul compte, mais plusieurs dizaines de membres peuvent bénéficier du prêt unique contracté au nom du groupement). Le transfert

d'argent par le canal des institutions agréées par la Commission Bancaire est utilisé par 40 % des ménages et reste le premier service financier formel au Niger en termes de couverture des ménages et de bénéficiaires. Le *mobile banking* et surtout le paiement des factures par voie électronique se développent avec 22 % des chefs de ménages qui y ont recours. Les statistiques de la BCEAO confirment cette dynamique. L'utilisation des cartes bancaires est très limitée, puisque seuls 4 % des chefs de ménages sont concernés. Il en est de même pour la banque par internet et même le *sms-banking* qui ne sont utilisés que par 9 % des ménages, et ceci malgré l'offensive des banques dont la plupart offrent gratuitement ce service, symbole de la modernité et de l'innovation, dans un contexte concurrentiel de plus en plus exigeant.

Les crédits spécifiques sont très faiblement développés. Le crédit-bail et l'affacturage sont pratiquement inexistants avec respectivement 0,5 % et 0,6 % seulement des ménages qui en bénéficient. Le crédit à l'habitat ne profite qu'à 1,4 % des ménages. La proportion des ménages qui bénéficient de l'aval de traites et du cautionnement est d'environ 2 % seulement. Les produits et services financiers d'accompagnement du commerce extérieur sont très limités, traduisant le caractère informel ou la timidité du commerce extérieur avec seulement 1,7 % des ménages qui accèdent aux crédits documentaires (import et export).

Les produits et services financiers formels ont plutôt un visage urbain au Niger. Parmi les ménages qui épargnent auprès des institutions soumises à un agrément, 62 % sont dans le milieu urbain. Il en est de même pour les bénéficiaires des crédits à court terme dont 64 % sont en ville. Le financement formel des investissements et le crédit documentaire, profitent majoritairement aux ménages urbains puisque 78,7 % des bénéficiaires de chacun de ces services sont en ville. De même, les bénéficiaires du crédit-bail, de l'affacturage, de l'aval de traites et du cautionnement, qui sont en général des entrepreneurs individuels, des grands commerçants, des sociétés unipersonnelles et autres professionnels, sont dominés à plus de 80 % par les chefs de ménages urbains. Par contre, le crédit pour l'achat des intrants (engrais, semences), le crédit d'acquisition d'outillage et de matériel agricole ainsi que le crédit warrantage, sont à plus de 63 % destinés aux ménages ruraux.

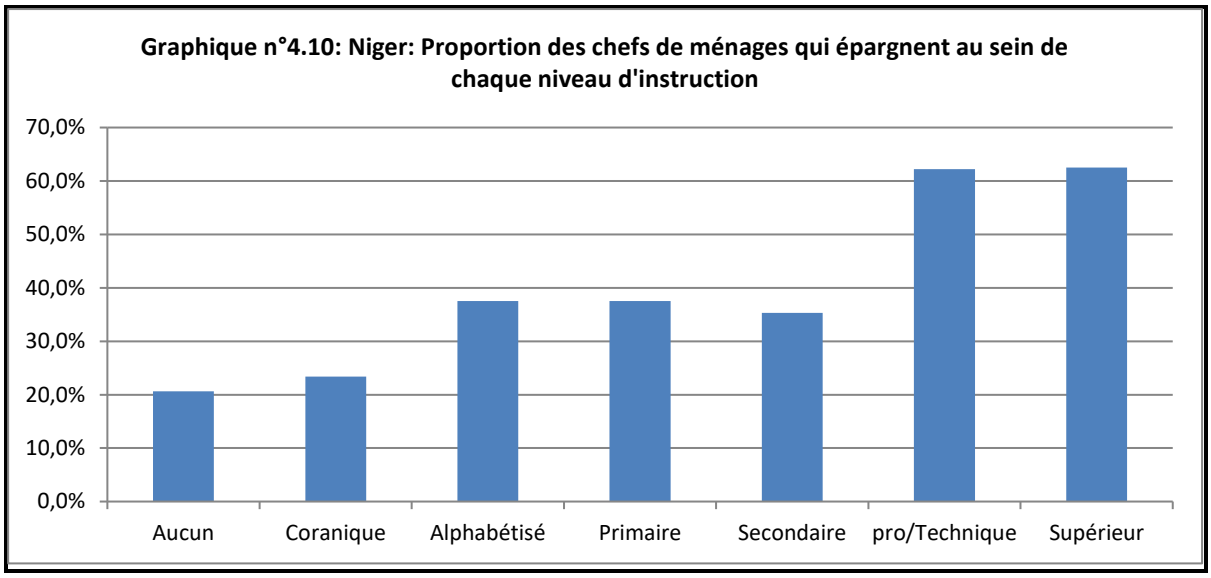
4.3.1.1. Les produits d'épargne

L'efficacité d'un système financier en matière de collecte et de recyclage de l'épargne détermine la portée de l'intermédiation financière et agit sur le financement de l'économie, donc sur la croissance, particulièrement dans un pays comme le Niger où le marché financier (bourse des valeurs et autres produits dérivés) est embryonnaire. Grâce à l'activité de collecte et de recyclage de l'épargne, les intermédiaires financiers (banques, institutions de microfinance et certaines catégories d'établissements financiers) permettent aux agents économiques ayant un besoin de financement (généralement les entreprises, l'État et certains individus porteurs de projets) de combler leur déficit ou besoin de financement en utilisant les capacités de financement des agents qui en dégagent et qui les déposent dans le système financier principalement sous forme d'épargne monétaire et rarement financière. L'efficience en matière de collecte de l'épargne dépend en partie de la capacité des institutions à innover et à proposer des produits adaptés aux besoins réels des populations dans l'espace et dans le temps.

En théorie économique, on s'accorde généralement à reconnaitre que l'épargne permet de sécuriser les dépôts contre d'éventuels risques (vol, incendie) et gaspillage (tentation d'engager des dépenses non indispensables du fait de la disponibilité immédiate des liquidités à portée de main), de faire face aux imprévus (insécurité alimentaire, santé, récolte, perte d'emploi, catastrophes naturelles), de financer un projet ou des dépenses futures programmées (initier une activité commerciale ou génératrice de revenus, scolarité des enfants, achat d'équipements, acquisition de logement, revenus pour la retraite), et plus spécifiquement dans le cas du Niger, de prévenir les ventes précoces des produits agro-sylvo-pastoraux et la nécessité d'avoir recours aux usuriers pratiquant des taux prohibitifs à la fin de la saison, et enfin de constituer un apport personnel généralement requis pour accéder à la plupart des prêts logement ou ceux consentis par les institutions de microfinance.

Le comportement d'épargne, en liaison avec la situation de pauvreté des ménages, parait assez timide au Niger. Selon les résultats de notre enquête sur l'inclusion financière, seulement 28,9 % des chefs de ménages arrivent à épargner dans l'année. Ce taux atteint 31,7 % en milieu urbain et 27 % en milieu rural. Les régions au-dessus de la moyenne sont Diffa avec 51,7 %, Niamey avec 42 %, Agadez avec 39,1 %, Maradi avec 37,2 % et Zinder

avec 29,4 %. En s'intéressant à la relation entre le comportement d'épargne et la situation de pauvreté des ménages, il ressort, que conformément aux théories économiques, c'est dans la classe des chefs de ménages qui se considèrent comme « les plus pauvres » que la proportion de ceux qui épargnent est la plus faible (18,3 %) et cette proportion monte à 29,8 % parmi les ménages « moyennement pauvres ». Dans le groupe des chefs de ménages qui se considèrent comme « moyennement riches », 51,6 % épargnent une part de leur revenu, une proportion qui atteint 80 % dans la classe des chefs de ménages riches. Comme l'indique le graphique n°4.10 ci-dessous, l'effort d'épargne semble évoluer dans le même sens que le niveau d'instruction du chef de ménage. Plus le niveau d'instruction est élevé, plus la proportion des ménages qui épargnent dans le groupe est importante. Ainsi, alors que seulement 20,6 % des chefs de ménages illettrés arrivent à épargner, leur poids s'établit à 35,3 % au sein des chefs de ménages de niveau secondaire et 62,5 % dans la classe des chefs de ménages du niveau supérieur. Ce résultat semble logique, puisque comme nous l'avons souligné plus haut, l'importance du revenu est en général liée au niveau de scolarité et que l'épargne représente une fraction du revenu.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

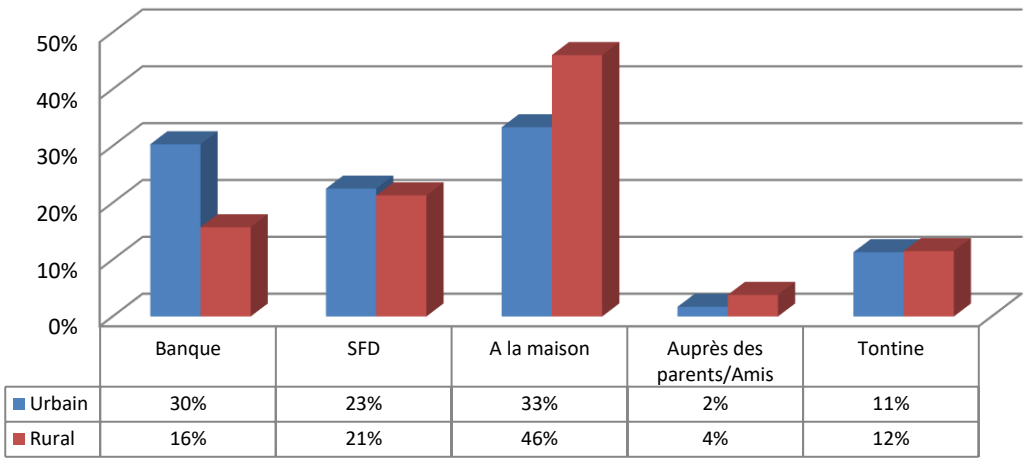
Les principaux produits d'épargne offerts au Niger sont l'épargne à vue non rémunérée et l'épargne à terme volontaire ou obligatoire lorsqu'il s'agit de garantie financière requise pour l'obtention d'un crédit. L'épargne à vue est la plus développée suivie de l'épargne à moyen terme. L'épargne à long terme est très peu développée. La rémunération de l'épargne à terme varie de 2 % à 10 % en fonction du montant, de la durée et selon qu'il

s'agisse d'une banque ou d'un SFD. Les banques proposent en général une rémunération de l'épargne moins élevée que celle des SFD. Ce taux dépasse rarement 4 à 5 % dans les banques alors que certains SFD acceptent d'aller jusqu'à 10 % selon les spécificités de l'épargne.

Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière entreprise dans le cadre de la présente étude, 40 % des chefs de ménages continuent de garder leur épargne à leur domicile. Seuls 23,1 % des ménages confient leur épargne au système bancaire. Les institutions de microfinance en captent 21,8 % et les systèmes de tontine de plus en plus organisés (hors groupements d'épargne) comptent pour 11,3 %. Une pratique très ancienne en matière d'épargne dans les communautés nigériennes, consiste à constituer progressivement son épargne en la confiant à un parent plus âgé ou plus fortuné. Ce système est encore utilisé par 2,8 % des chefs de ménages. Ces modes d'épargne ne sont pas exclusifs et une même personne peut se retrouver avec plusieurs systèmes d'épargne à la fois.

Le graphique n°4.11 ci-dessous indique que le poids de chaque système ou institution de collecte de l'épargne varie selon le milieu de résidence.

Graphique n°4.11 : Niger: Les structures où les chefs de ménages déposent leur épargne selon le milieu de résidence (proportion en %)



	Banque	SFD	A la maison	Auprès des parents/Amis	Tontine
Urbain	30%	23%	33%	2%	11%
Rural	16%	21%	46%	4%	12%

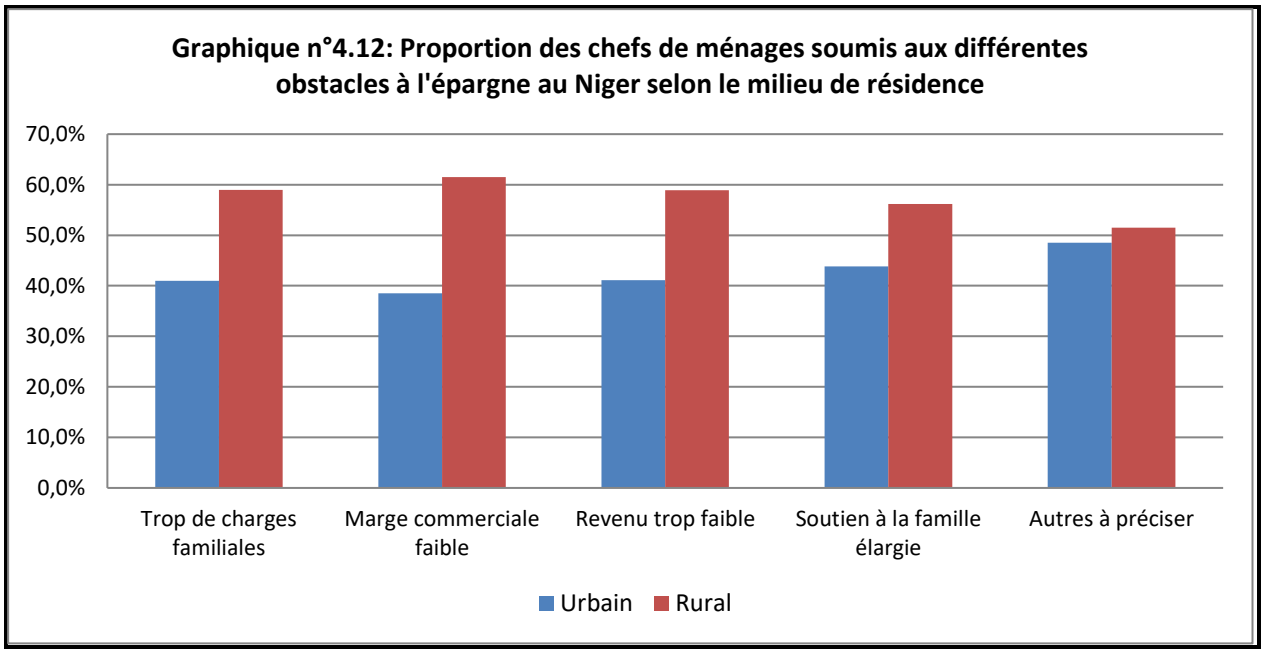
Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Le maintien de l'épargne à domicile est prédominant en milieu rural et la proportion des chefs de ménages qui épargnent en banque est plus significative dans les centres urbains.

Les femmes confient majoritairement leur épargne aux institutions de microfinance (43,5 %), du fait de l'exigence d'épargne préalable obligatoire pour accéder aux crédits, ou la conservent à domicile pour 30,4 %, aux systèmes de tontines pour 17,4 % et très faiblement aux banques (8,7 %). La situation est significativement différente chez les hommes qui privilégient la thésaurisation à domicile pour 40,8 % tout en étant les premiers utilisateurs des services d'épargne des banques avec 24,6 % et faiblement pour la microfinance (19,4 %) qui semble être une affaire des femmes au Niger. Pour les hommes, qui sont en général les chefs de ménage, responsables de ce qui peut se produire dans leur environnement direct, garder plus de liquidités à domicile, dans un contexte de faible bancarisation, reflète un besoin de précaution et de sécurité pour faire face à toute éventualité, sans délai de transformation de l'épargne en fonds liquides.

En approfondissant l'analyse des comportements d'épargne en liaison avec le niveau d'instruction, il ressort que ce sont les chefs de ménages les mieux instruits qui épargnent au niveau des banques. L'épargne à la maison et auprès des parents, et dans une moindre mesure dans les SFD et les tontines relève surtout des chefs de ménages illettrés ou d'un niveau d'instruction ne dépassant pas le secondaire.

En examinant le profil des chefs de ménages **qui n'épargnent pas** et les principaux obstacles à l'épargne liés aux épargnants indépendamment des conditions d'offre relevant des banques et des SFD, il ressort que « l'insuffisance de revenu » est la principale cause avancée puisque 87,8 % des chefs de ménages la citent comme obstacle. Elle est suivie du « poids excessif des charges familiales » qui freine l'élan d'épargne de 74,2 % des chefs de ménages. Il s'agit d'une conséquence directe de la dynamique démographique assez particulière du Niger. Viennent ensuite l'endettement, puis la solidarité nigérienne qui impose de soutenir la famille élargie lorsque l'on dispose d'un niveau de revenu qui s'y prête. Comme l'indique le graphique n°4.12 ci-dessous, ces contraintes à l'épargne qui relèvent des épargnants sont plus sévères en milieu rural.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Il ressort du graphique n°4.12 ci-dessus, que quel que soit le type d'obstacle à l'épargne considéré, ce dernier pénalise plus les chefs de ménages ruraux que les chefs de ménages urbains. C'est ainsi que les chefs de ménages qui n'arrivent pas à épargner du fait d'un excès de charges familiales se répartissent pour 59 % en milieu rural et 41 % en milieu urbain. Cette situation provient du fait qu'en général, les familles rurales sont plus nombreuses, mais également moins nanties que celles du milieu urbain. La situation est presque identique en ce qui concerne la faiblesse de la marge commerciale comme obstacle à l'épargne. Par ailleurs, les chefs de ménages qui n'arrivent pas à épargner parce qu'ils soutiennent les autres membres de la famille élargie, sont présents pour 57 % en milieu rural et 43 % en ville, parce qu'il est reconnu que la solidarité familiale est encore plus forte en milieu rural qu'en milieu urbain, en dépit de la modicité des revenus des ruraux. Au total, les obstacles à l'épargne sont plus présents en milieu rural. Pour améliorer le potentiel et la mobilisation de l'épargne, il est recommandé de mettre en œuvre des politiques économiques à même d'améliorer sensiblement le revenu des ménages tout en améliorant l'offre du côté des institutions financières notamment les banques et les institutions de microfinance. Ces politiques et stratégies doivent prendre appui sur le secteur agropastoral, l'un des piliers de la croissance identifiés qu'il importe de soutenir par une offre de financement adaptée.

4.3.1.2. Les produits de financement

Le financement bancaire au Niger est majoritairement orienté vers le commerce. Le financement rural demeure une urgence absolue, car moins de 1 % de la population rurale dispose d'un compte bancaire ou bénéficie de crédit en dépit de l'importance démographique et économique du secteur rural (83 % de la population et environ 43 % du PIB). Les produits de financement bancaire disponibles sont très peu diversifiés et se résument aux crédits directs et engagements par signature, la levée de fonds sur le marché boursier étant marginale, voire inexistante en faveur du secteur privé. Les produits de crédit se déclinent en crédits à court terme (inférieur à 2 ans), à moyen terme (entre 2 et 10 ans) et à long terme (plus de 10 ans). Au Niger, les crédits à court terme sont plus développés et servent principalement à financer les besoins sociaux pour les particuliers et la trésorerie pour les professionnels. Ils couvrent généralement la consommation, l'éducation, la santé, les évènements sociaux, les avances sur salaire, les besoins en fonds de roulement, la trésorerie, le crédit de campagne, le warrantage, l'embouche et les activités génératrices de revenus. Les crédits à moyen terme sont moins développés et servent à financer les équipements, l'habitat, le matériel agricole et dans une moindre mesure les immobilisations. Les crédits à long terme sont très peu développés et octroyés surtout pour le financement des immobilisations (terrains, bâtiments, machines et installations). Les engagements par signature sont essentiellement constitués des cautions de marché. La position d'importateur net du pays s'accompagne également d'un développement des crédits documentaires en matière de financement du commerce extérieur.

Au regard de l'ampleur de l'exclusion pratiquée par les banques, les institutions de microfinance s'imposent de plus en plus comme une source de financement des activités génératrices de revenus, du warrantage, mais aussi des petites et moyennes entreprises. Les taux d'intérêt pratiqués par les SFD sont compris en moyenne entre 1 % et 2,25 % par mois en dégressif ou constant. Leur taux d'usure fixé par la BCEAO est ramené à 24 % par an au lieu de 27 % précédemment. Les taux pratiqués par les banques commerciales sont inférieurs aux taux des SFD qui se refinancent en partie auprès des banques commerciales. Le niveau plus élevé des taux appliqués par les SFD s'explique au Niger principalement par le coût du refinancement bancaire, l'insuffisance de l'épargne à terme mobilisée et le manque d'efficacité. À cela s'ajoutent les taux élevés de perte sur les prêts, la méthodologie d'intervention avec plus de charges induisant un taux de rendement du crédit plus faible, ainsi

que l'insuffisance de la concurrence et de l'innovation. Enfin, on note également le niveau élevé des coûts opératoires et de transaction du fait de l'insuffisance des infrastructures de transport et de télécommunication, mais aussi le coût des objectifs sociaux liés à la microfinance. L'échéancier du remboursement est fixé en fonction du type d'activité et peut être journalier, hebdomadaire, mensuel, trimestriel, semestriel, annuel, saisonnier ou cyclique (jour du marché de la localité). Les différents types de garantie conditionnant l'octroi du crédit sont le fonds de garantie, les garanties matérielles et réelles sous forme d'hypothèques ou de nantissement, les garanties financières ou apport financier obligatoire du demandeur, l'aval et la caution solidaire.

4.3.1.3. Les produits d'assurance

L'industrie d'assurance n'est pas très développée au Niger et ses produits sont perçus par la majorité des populations comme une souscription obligatoire. Le rôle de mutualisation de risques, qui sous-tend le principe de l'assurance, est difficilement compréhensible par une population faiblement scolarisée. Les produits d'assurance les plus offerts et demandés sont les produits IARD (Incendies, accidents, risques et dommages), les produits facilitant l'accès au crédit pour les clients des banques ou des SFD (assurance-décès), l'assurance santé et les produits de micro assurance-santé pour le partage du risque maladie au profit des adhérents des mutuelles de santé.

Même si elles ne sont pas encore réellement offertes, les assurances agricoles et d'autres types d'assurance spécifique comme l'assurance-emploi, sont désirées et apparaissent comme des maillons manquants pour accélérer le financement des secteurs moteurs à l'image de l'agriculture et l'élevage. Selon une enquête du Ministère des finances (2015), 73 % des ménages souhaitent l'accès à une assurance agricole et 89 % à une assurance-santé.

Selon les données de notre enquête, les principaux facteurs d'exclusion cités en matière d'accès à l'assurance sont le facteur géographique traduit par l'éloignement et la faible couverture nationale des guichets d'assurance, le coût d'accès, la faible information sur les produits et la perte de confiance vis-à-vis des assureurs du fait des difficultés et de la complexité des procédures d'indemnisation en cas de sinistre. L'enquête indique également que le niveau de pauvreté influe sur la demande des produits d'assurance émanant des particuliers au Niger. En effet, 93 % des chefs de ménages estiment que leur niveau de revenu

ne leur permet pas de supporter le paiement des primes d'assurance sous leur forme actuelle. S'agissant des contraintes, il ressort qu'outre la diversité très limitée des produits et la faiblesse de l'innovation dans le secteur des assurances au Niger, la couverture du réseau est insignifiante. En effet, 16 % des ménages estiment que l'offre des produits d'assurance est inadaptée à leurs besoins. Une proportion relativement importante de 21 % des chefs de ménages pense que l'absence d'un point de service constitue un obstacle à leur accès aux produits et services d'assurance et au regard du niveau de la pauvreté ambiante, 42 % des chefs de ménages ne disposent pas d'actifs à assurer.

4.3.1.4. Les services de transfert d'argent

En termes de fréquence d'utilisation et de couverture géographique, le transfert d'argent est le service financier le plus utilisé au Niger. Toutes les couches sociales (jeunes, adultes, personnes âgées, riches, pauvres, illettrés et instruits, hommes et femmes du milieu urbain et rural) y accèdent en envoi ou en réception. Les bénéficiaires utilisent ce service pour envoyer et recevoir de l'argent de leurs enfants, de la famille, des amis, des organismes de développement, des clients vivants dans d'autres localités du Niger, dans les pays voisins, ailleurs en Afrique ou dans les pays du Golfe, en Europe, aux États-Unis ou ailleurs dans le monde. Ce segment domestique au Niger est dominé par trois structures : il s'agit de BNIF Afuwa opérationnel depuis février 2009 et d'Al Izza Transfert d'argent international ayant débuté en juillet 2013, ces deux entités étant agréées en qualité d'établissement de paiement à caractère bancaire le 27 septembre 2017 par la Commission Bancaire de l'UMOA ; enfin il y a Nita Transfert, opérationnel depuis le 9 mai 2017 et agréé le 26 juillet 2018. Le Niger est l'un des rares pays de l'UEMOA à disposer de trois établissements financiers de paiement à caractère bancaire agréés. Le pays fait des progrès importants en matière de transfert d'argent. Les établissements nationaux à savoir Al Izza Transfert d'argent, BNIF Afuwa et Nita proposent des tarifs particulièrement avantageux lorsqu'on les compare à ceux des sociétés internationales. Les tarifs de ces établissements variant de 1 % à 4 % du montant transféré.

Les produits de transfert offerts sont essentiellement les envois et les réceptions d'argent au niveau national et régional, le mandat express national et le mandat express international. Le montant de ces transferts est limité par la réglementation et varie en fonction de la localisation du destinataire. Les envois internationaux doivent être justifiés au-delà d'un

certain montant. Chez certains opérateurs informels très actifs aux alentours des marchés, les frais varient de 1 % à 20 %, en fonction du montant et de la destination. Les petits montants transférés sont relativement plus coûteux.

Généralement de montant relativement modeste, le transfert d'argent (envois et réceptions) est utilisé par la plupart des ménages nigériens. En envoi comme à la réception, ce service se développe fortement à l'intérieur du pays, mais également en direction et en provenance des autres pays de l'UEMOA principalement.

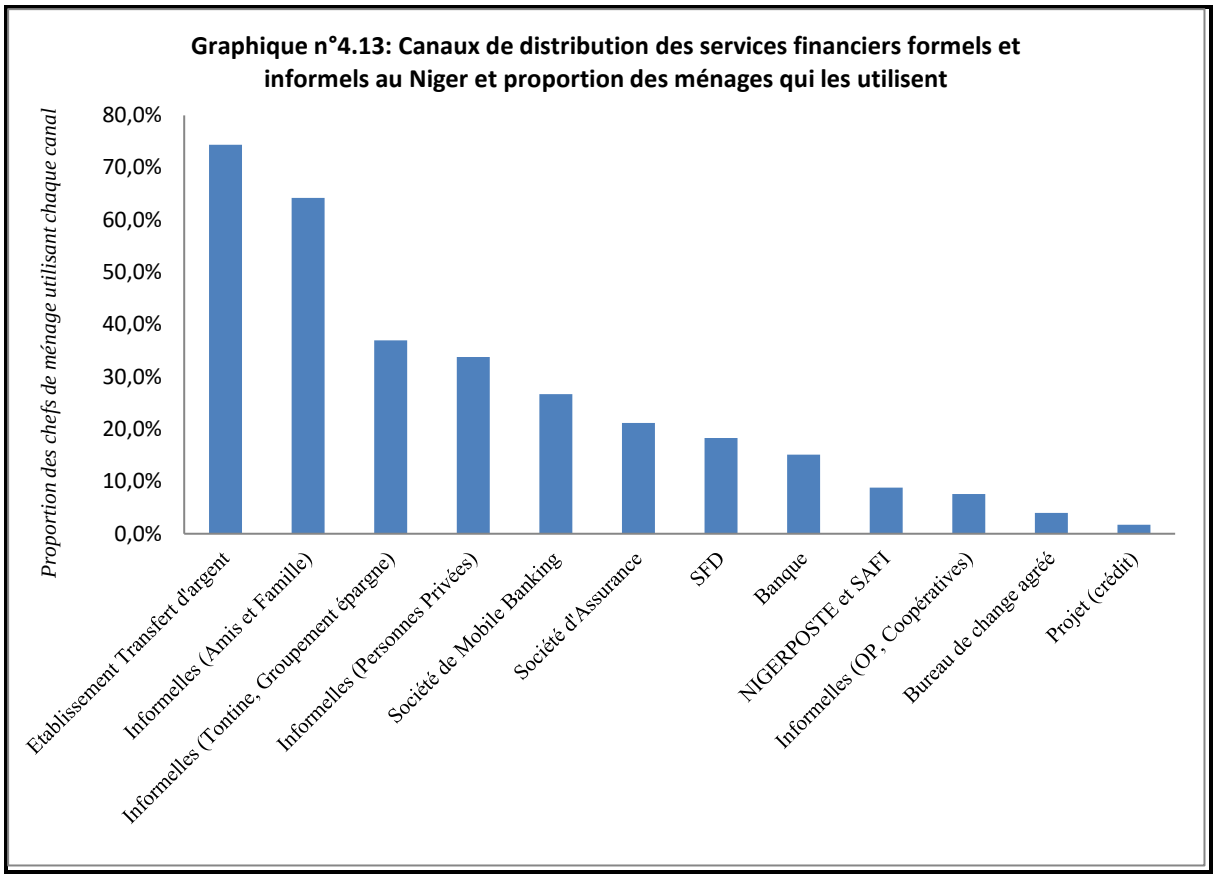
Les motifs de ce transfert sont principalement : **(i) sociaux** : envoi de fonds des fonctionnaires et autres opérateurs économiques et migrants basés en ville pour aider les parents, amis et autres membres de la famille restés au village ou dans une autre région, à l'occasion d'événements sociaux ou sous forme d'aide ponctuelle et parfois régulière ; **(ii) économiques** : des activités commerciales et les mouvements financiers qu'elles génèrent sont de plus en plus développés à distance grâce aux facilités de transfert relativement moins cher et sécurisé qu'offrent les sociétés de transfert d'argent organisées sous forme d'établissements financiers de paiement à caractère bancaire (catégorie 5) ; des étudiants et autres scolaires sont facilement pris en charge par leur famille, qu'ils soient en ville dans une autre région, ou dans les pays de la sous-région ; avec la très faible bancarisation du Niger, les salaires des employés des projets et autres ONGs notamment, sont gérés via les sociétés de transfert d'argent présentes dans presque toutes les communes du Niger ; **(iii) une utilisation commerciale** et innovante du transfert d'argent se développe de plus en plus ces dernières années, avec notamment le règlement des fournisseurs, l'auto-transfert en vogue chez les opérateurs économiques en mouvement dans le cadre commercial consistant pour un commerçant, la faible bancarisation aidant, à se faire envoyer de l'argent par soi-même dans une ville où il compte se rendre pour des achats. L'expéditeur des fonds, qui en est à la fois le bénéficiaire, récupère les fonds une fois sur place dans la localité de destination, y compris dans les autres pays de l'Union, du fait des facilités qu'offre le partage d'une monnaie commune. Ce nouveau produit innovant trouve son essor et sa raison d'être dans la faible bancarisation, les questions de sécurité sur les routes avec des braquages fréquents des véhicules de transport, et le recul de la confiance dans le tissu social qui limite l'utilisation des parents, amis et autres intermédiaires non bancaires dans les transactions commerciales à distance, à l'image des filets sociaux.

Cependant, en dépit de la couverture appréciable du territoire national, les données de notre enquête font ressortir que 13,6 % des chefs de ménagent évoquent l'absence d'un guichet d'établissement de transfert dans un périmètre acceptable comme frein ou limite à l'accès aux services de transfert d'argent. En outre, dans la mesure où ce service de transfert est basé sur la téléphonie mobile, 7 % des chefs de ménages en sont privés du fait de l'absence d'un réseau téléphonique. Malgré les tarifs compétitifs appliqués, 22 % des ménages trouvent le coût de transfert élevé et, en raison du faible niveau d'éducation financière de la population, 26 % des chefs de ménages sont bloqués par la complexité des formalités et 44 % par la méconnaissance des procédures d'accès. Enfin, au stade de déploiement des réseaux de transfert d'argent au Niger, la disponibilité de l'énergie et de la connexion internet constituent un frein de taille à l'expansion du réseau au-delà de ses frontières actuelles.

4.3.2. Les institutions ou canaux de distribution

Le secteur financier nigérien compte en 2018 : 13 banques, 4 établissements financiers dont 3 spécialisés dans le transfert d'argent, 1 Opérateur de Poste, 40 SFD dont 3 en cessation d'activité, 8 Compagnies d'assurance, 2 Organismes de prévoyance sociale, 1 Société de Gestion et d'Intermédiation (SGI-Niger), une antenne de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM), 44 Bureaux de change agréés, 3 Émetteurs de la monnaie électronique (EME). Des institutions non reconnues, relevant de la finance informelle, complètent le système en fournissant des services financiers spécifiques, non sans lien avec la culture locale.

Dans les faits, les services financiers formels et informels sont distribués au Niger par une diversité d'institutions et d'acteurs allant des banques et institutions de microfinance, aux tontines et autres personnes privées et parents s'agissant des crédits et de l'épargne. Le marché est réellement dominé par le service de transfert d'argent, mis en œuvre par des sociétés formelles agréées de nationalité nigérienne. Les services d'assurance et de *mobile banking* sont également d'un niveau de développement significatif, comme le montre le graphique n°4.13 ci-dessous.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Selon les données de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse, nonobstant le rôle fondamental que jouent les services financiers offerts par les banques et les institutions de microfinance, notamment en matière de financement de la croissance et de son accompagnement, le service financier le plus utilisé au Niger demeure « le transfert d'argent ». Dans le contexte de notre enquête, le recours aux institutions financières n'est pas exclusif, il convient de raisonner plutôt en termes d'occurrences. Un ménage peut bénéficier du service de plusieurs institutions à la fois, pour un même service ou pour des services différents. Le service de transfert d'argent (envois et réceptions) est utilisé par une majorité de ménages au Niger. Ce service se développe très rapidement particulièrement à l'intérieur du pays, mais également de plus en plus au sein de la zone l'UEMOA en vertu de l'agrément unique en ce qui concerne les institutions agréées.

Les banques et les SFD contribuent au financement et à la collecte de l'épargne en dépit des défis qui sont les leurs. Les ménages dont au moins un membre utilise les services financiers des banques représentent 15,1 % de l'échantillon (Abdou, 2017), une proportion

assez raisonnable au regard du taux de bancarisation strict de 5,5 %, qui lui concerne les individus âgés de 15 ans et plus. Ces ménages dont au moins un membre utilise les services financiers sont plus nombreux à bénéficier des services des institutions de microfinance (18,3 % contre un taux de bancarisation élargi de 16,7 % en 2015 selon la BCEAO), confirmant le rôle alternatif joué par la finance décentralisée.

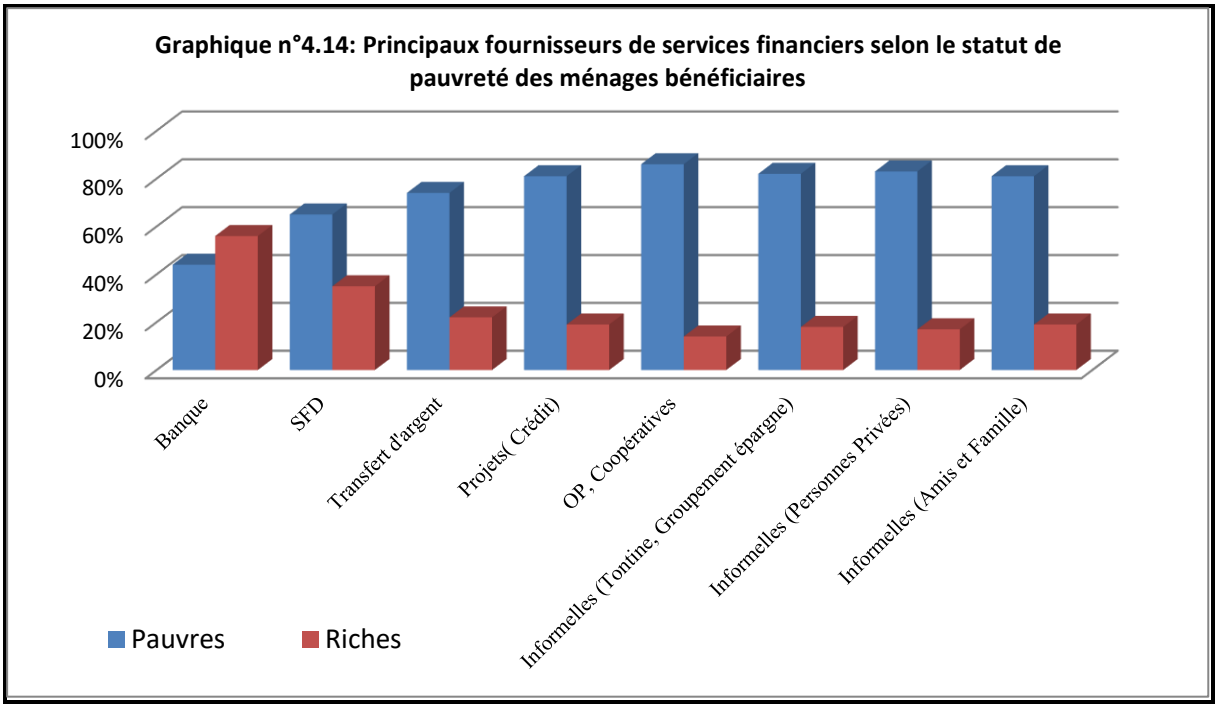
Les sociétés de *mobile banking* principalement Orange Money d'Orange et Airtel Money d'Airtel et dans une moindre mesure Moov-Flooz d'Atlantique Télécom, offrent des services de paiement mobile pour lesquels 21,2 % des ménages ont au moins un membre qui y a recours. Comme le font ressortir les statistiques de la BCEAO en termes de radiations régulières des comptes de monnaie électronique (310 066 comptes inactifs en 2017 contre 323 360 comptes de monnaie électronique actifs), le taux d'utilisation de ce service est très instable et le recours à ce mode de paiement s'apparente à une mode plutôt qu'une nécessité économique, financière et commerciale avérée.

Les sociétés d'assurance offrent principalement un service dont la consommation est imposée par l'État. Il s'agit de l'assurance auto et de certains actifs. Dans 26,7 % des ménages nigériens, on trouve au moins une personne qui utilise le service d'assurance. Comme souligné précédemment, les sociétés d'assurance spécialisées et porteuses d'innovations et de croissance à l'instar de l'assurance agricole, la micro-assurance, tardent à voir le jour.

Enfin, parmi les principaux canaux de distribution de services financiers, on retrouve la finance informelle en bonne place. La finance formelle est assimilée aux activités des institutions financières régies par un agrément, principalement les banques, les institutions de microfinance, les compagnies d'assurance, les établissements de paiement à caractère bancaire, les sociétés de *mobile banking* et la Poste. Les autres institutions qui offrent les services financiers, mais non régies par un agrément, sont classées dans la finance informelle quelle que soit l'importance et la qualité du service. Il s'agit principalement des tontines et groupements d'épargne, dont 37 % des ménages ont au moins un membre qui y participe. Il y a également le cas des personnes privées qui accordent de petits prêts ou autres facilités assimilables aux services financiers qui en font bénéficier 33,8 % des ménages. En effet, il est courant au Niger, particulièrement dans le milieu rural en période de soudure, que des commerçants adoptent une telle stratégie de paiement en avance, ou même des prêts en nature sous forme de céréales, pour s'assurer que la commercialisation de la récolte à venir se fera

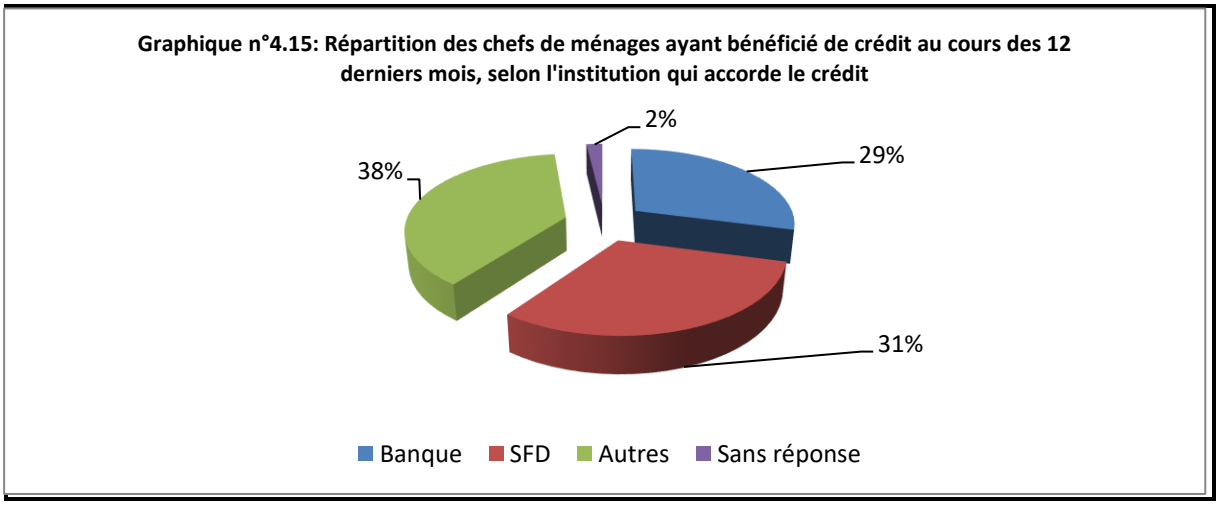
sous leur contrôle. Enfin, l'on note le soutien du cercle familial qui profite à 64,2 % des ménages selon notre enquête sur l'inclusion financière.

En nous intéressant au statut de pauvreté des bénéficiaires des services financiers, il ressort que les services fournis par les banques profitent à 56 % aux personnes qui se considèrent comme riches dans leur communauté tandis que les institutions de microfinance servent les personnes qui se déclarent pauvres dans une proportion de 65 % selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse en 2017. Les pauvres constituent une majorité significative de 74 % des bénéficiaires des services de transfert d'argent. Cela peut signifier qu'au regard de la modicité des montants envoyés, ces transferts se font essentiellement des riches (envois) vers les pauvres (réceptions). Dans les faits, on assiste également à un développement de transferts intra-pauvres de faibles montants, généralement à caractère social. Le service de transfert entre les riches par le canal des établissements de paiement est peu développé au stade actuel, bien que l'on assiste de plus en plus à une utilisation commerciale de ce service. Les interventions des institutions informelles notamment les tontines, les groupements d'épargne, les structures faitières des organisations paysannes, les coopératives, les individus privés et la famille, profitent en moyenne pour plus de 80 % aux personnes qui se considèrent comme pauvres comme l'indique le graphique n°4.14 ci-dessous. Ce dernier fait ressortir que seuls les services financiers fournis par les banques sont destinés majoritairement aux riches.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Lorsque l'on s'intéresse particulièrement au crédit, considéré comme l'un des services financiers les plus importants, le graphique n°4.15 ci-dessous indique que 29 % des chefs de ménages qui en ont bénéficié au cours des 12 derniers l'ont obtenu auprès des banques, contre 31 % auprès des SFD. Une fraction non négligeable des ménages, soit près de 40 %, a accès au crédit par d'autres canaux. Le recours aux circuits informels semble être prédominant en matière d'accès des ménages aux crédits. Il importe cependant de préciser qu'en termes de volume de crédits distribués dans l'économie, l'essentiel provient du canal bancaire et subsidiairement des SFD.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

4.3.2.1. L'offre limitée du secteur bancaire

Le Niger est insuffisamment bancarisé. Le secteur bancaire connaît une évolution régulière et positive depuis 10 ans avec l'installation de nouvelles banques portant leur nombre à 13 en 2018. Le pays occupe la septième place parmi les 8 pays de l'UMOA en termes des principaux indicateurs d'activité bancaire. Toutefois, en dépit de mauvais rang au niveau de l'Union, le système bancaire nigérien progresse, la plupart des indicateurs ayant une tendance à la hausse entre 2008 et 2017. Le réseau bancaire qui couvre l'ensemble des régions du pays comprend 169 guichets, 183 distributeurs automatiques de billets, soit au total 352 points de service à fin décembre 2017. Cependant, cette situation cache de fortes disparités entre les régions, Niamey abritant 56,2 % des points de service, alors que la région de Diffa ne représente que 1,8 % de l'ensemble du réseau national.

Le pays affiche depuis les dix dernières années, l'un des plus forts taux de croissance des crédits bancaires et des dépôts. Il n'en demeure pas moins que ces performances demeurent encore insuffisantes pour espérer une incidence significative sur l'économie.

Tableau n°4.3 : Réseau bancaire de l'UEMOA au 31 décembre 2017

Pays	Banques	Établissements financiers	Total banques+ établissements financiers	Nombre de guichets (agences et bureaux)	Nombre de comptes bancaires	Cumul bilans (en millions de FCFA)
Bénin	15		13	201	1 313 741	3 486 329
Burkina	13	4	17	293	1 832 403	5 198 407
Cote d'Ivoire	28	2	30	709	3 277 292	11 095 578
Guinée Bissau	5	-	5	28	124 521	245 921
Mali	13	3	17	489	1 586 998	4 501 702
Niger	**12**	1	**13**	**156**	**629 943**	**1 572 520**
Sénégal	24	3	27	481	1 689 224	6 788 590
Togo	13	2	15	227	1 037 714	2 636 541
Total UEMOA	**123**	15	**138**	**2 594**	**11 491 836**	**35 525 588**

Source *: Rapport annuel 2017 de la Commission Bancaire* (pp. 29-39)

En 2017, selon les critères de classification de la Commission Bancaire, le Niger compte 3 grandes banques *(actifs >= 200 milliards)*, 3 banques moyennes *(actifs compris entre 100 et 200 milliards)*, 6 petits établissements *(actifs < 100 milliards)*.

Au 31 décembre 2017, la part de marché du secteur bancaire nigérien dans l'UEMOA est évaluée à 4,5 % contre 7,3 % pour le Togo, 11,8 % pour le Bénin, 13,4 % pour le Burkina et 13,6 % pour le Mali. Cette situation, qui constitue une contrainte pour

l'économie nationale, offre également des opportunités de développement des services financiers en général.

Comparativement à l'année 2016, les emplois des établissements de crédit se sont accrus de 9,4 % en 2017 pour ressortir à 1297,2 milliards. Cette évolution s'explique par les hausses simultanées des crédits accordés à la clientèle (+7,3 %) et des autres emplois (+13,5 %). Les crédits à la clientèle s'élèvent à 863,7 milliards, en hausse de 7,3 % par rapport à 2016. Les crédits à court terme représentent 60,8 % des appuis bancaires à fin décembre 2017. Cette situation traduit le fait que l'accompagnement par les banques des acteurs économiques est essentiellement un appui à la trésorerie. En revanche, les crédits à moyen et long termes, ressources plus adaptées pour financer l'investissement et soutenir la croissance, concentrent 39,2 % du total des crédits accordés. Les ressources mobilisées par le système bancaire en 2017 s'élèvent à 1096,5 milliards, soit une hausse de 6,1 % par rapport à 2016. Cette évolution s'explique essentiellement par l'augmentation des fonds propres nets des banques de 34,9 milliards (soit +27,3 %) et celle des dépôts et emprunts de 16,3 milliards (soit +2,0 %). L'augmentation des emplois, plus forte que celle des ressources, induit une forte dégradation de la trésorerie des établissements de crédit du Niger.

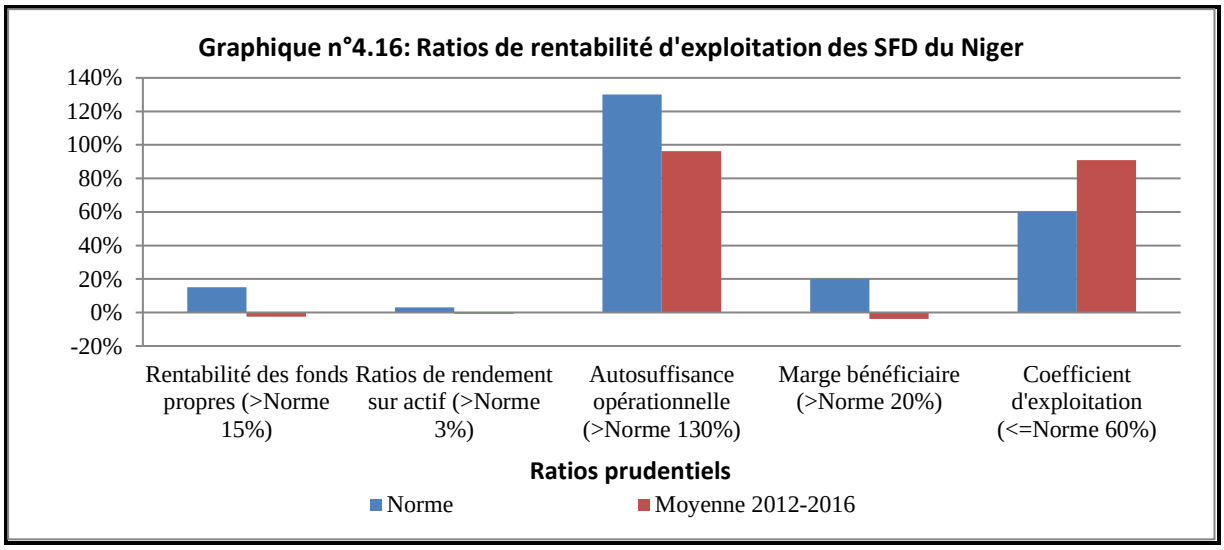
4.3.2.2. Le rôle d'alternatives joué par les institutions de microfinance

Le secteur de la microfinance connait une mutation significative et structurelle au Niger. Le marché enregistre, depuis le début de cette décennie, l'arrivée de nouvelles formes de SFD, principalement des sociétés et des associations, alors qu'il avait été dominé pendant longtemps par les SFD de type mutualiste. L'évolution du secteur est marquée par les réformes réglementaires intervenues au niveau de la zone de l'UMOA en 2007. Au Niger, ces mesures induisent des actions d'assainissement par l'Agence de Régulation du Secteur de la Micro finance (ARSM). Cette opération se solde par le retrait d'agrément d'exercice de plus d'une centaine d'institutions de microfinance unitaires ou en réseau qui se traduit par une baisse du nombre des SFD en activité effective, dont le nombre passe de 115 en 2009 à 51 en 2016 et 40 en 2017. Nonobstant cette baisse, les principaux indicateurs d'activités des SFD affichent des niveaux acceptables, même si le respect des normes n'est pas satisfaisant comme l'indique le graphique n°4.16 ci-dessous. Le secteur est dominé par 10 SFD représentant environ 80,77 % de membres/clients, 90 % de l'encours de crédit et 87,60 % de l'encours de

l'épargne. Cependant, les performances de ces grands SFD sont loin derrière celles des six pays de l'UEMOA qui devancent le Niger en matière de microfinance. Le pays ne dispose que de deux structures faîtières de réseaux mutualistes, le MCPEC en cessation de paiement et le Crédit Mutuel, après le retrait de l'agrément de la troisième structure faîtière UMEC.

Selon les données de la BCEAO (2018), sur les quarante [1] SFD recensés en 2017, trente-sept sont des institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit et trois sont des sociétés anonymes. La faîtière du deuxième réseau, le Mouvement des Caisses Populaires d'Épargne et de Crédit (MCPEC) composé de quinze caisses de base [2] est en cessation d'activités depuis 2016. Ces SFD offrent leurs services à travers 166 agences et guichets présents dans toutes les régions du pays. Toutefois, la répartition des SFD et de leurs points de services laisse entrevoir une très grande disparité entre les régions et un faible taux de couverture sur le plan national. En effet, aucune région ne dispose d'un point de service de SFD pour 10 000 habitants. La région de Zinder présente le score le plus faible avec 0,09 point de service SFD pour 10 000 habitants, les régions de Maradi et de Tahoua suivent avec respectivement des scores de 0,11 et 0,15. La région de Niamey qui compte le plus grand nombre de points de services (39) affiche moins d'un point de service pour 10 000 habitants. Au total, les SFD distribuent leurs services à travers 0,17 point de service pour 10 000 habitants. Vingt-et-une communes du Niger, dont une dizaine situées en zone rurale, disposent chacune d'un ou de plusieurs points de services financiers, soit 8 % des 265 communes que compte le pays. Ainsi, la proximité et l'inclusion financière attendues du secteur de la microfinance ne sont pas encore une réalité au Niger.

[1] *37 SFD au 31 juillet 2018 avec le retrait des agréments de 3 SFD en cessation d'activités*
[2] *13 caisses de base avec le retrait des agréments de 2 caisses en cessation d'activités.*



Source *: l'auteur à partir des données de l'ARSM et de la BCEAO*

Les résultats d'exploitation des SFD sont chroniquement déficitaires ces dernières années (-427 millions de FCFA en 2017, -242 millions en 2016 et -479 millions en 2015). L'ensemble des normes de gestion, notamment celles liées au résultat, ne sont pas respectées du fait des résultats déficitaires. Par contre, les ratios de liquidité et de capitalisation qui ressortent respectivement à 107 % et 26 % en 2017 pour des normes respectives de 100 % et 15 %, sont respectées (ARSM, 2018).

Au cours des trois dernières années, l'encours des dépôts baisse sensiblement (-1 %) en passant de 24 631 millions de FCFA en 2015 à 21 919 millions FCFA en 2017. Le montant moyen de l'épargne par membre est ressorti à 70 233 FCFA pour un revenu moyen par habitant de 228 900 FCFA en 2017, soit 31 %. La répartition des dépôts, selon les termes, montre en 2017 une prédominance des dépôts à moyen terme qui atteignent 50 % contre 35 % pour les dépôts à vue et 15 % constitués des autres dépôts notamment ceux de long terme. Dix SFD classés de grande taille mobilisent plus de 90 % de l'épargne, dont quatre parmi ceux relevant de l'article 44 qui totalisent plus de 70 % des dépôts. L'encours de crédits en 2017 est ressorti à 35 404 millions de FCFA contre 38 029 millions de FCFA en 2015, soit une baisse de 6 %. Le montant moyen de l'encours de crédits est ressorti à 437 632 FCFA. Les crédits accordés par le secteur représentent 7,5 % du PIB en 2017.

Les fonds propres des SFD progressent, en passant de 11 795 millions FCFA en 2012 à 16 465 millions FCFA en 2017. Dix SFD ont 93 % des fonds propres en 2017, dont 56 %

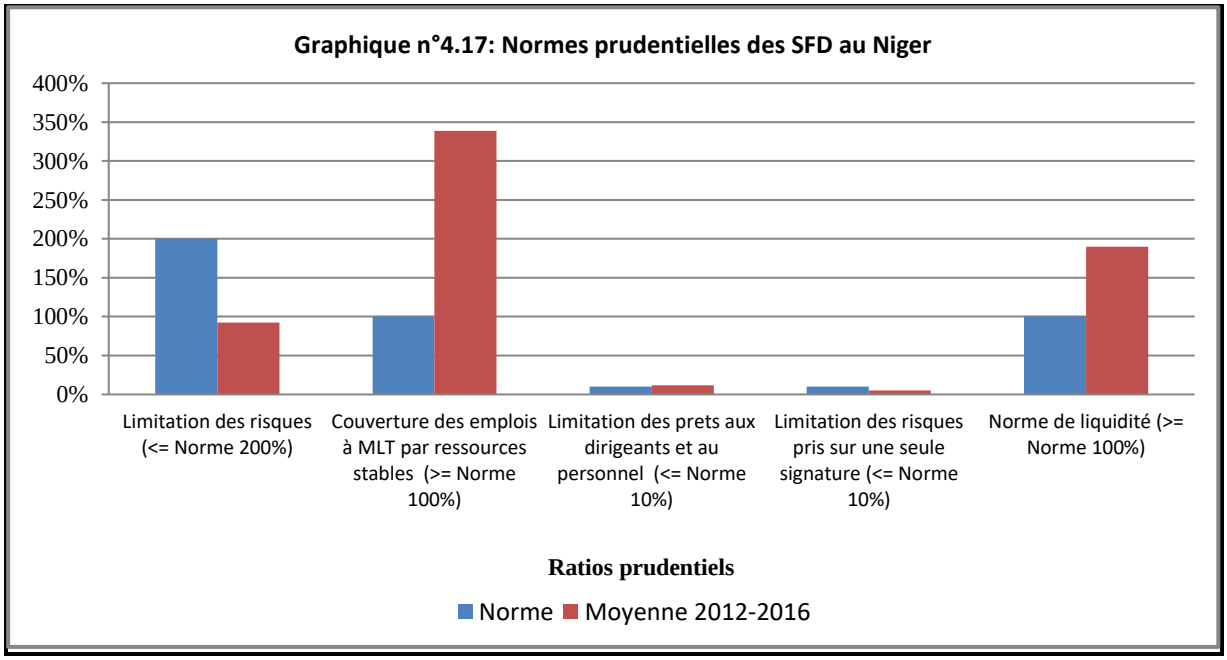
pour les SFD de grande taille [1]. Les subventions, les emprunts et les ressources affectées représentent respectivement 0,5 %, 15 % et 2 % des ressources des SFD en 2017.

S'agissant des aspects réglementaires, la loi portant règlementation des SFD est adoptée par l'Assemblée Nationale depuis le 8 janvier 2010 et promulguée sous ordonnance n°2010-04 du 21 janvier 2010. Elle est révisée en 2017 pour permettre la pratique de la finance islamique. Un nouveau Référentiel Comptable spécifique aux SFD entre en vigueur en 2010. Les principales innovations apportées dans la nouvelle législation des SFD portent essentiellement sur l'extension de la nouvelle réglementation à l'ensemble des SFD ; l'instauration d'un régime unique d'autorisation d'exercice sous forme d'agrément, entrainant la suppression des Groupements d'Épargne et de Crédit ; la participation de la BCEAO à l'instruction des dossiers d'autorisation d'exercice ; l'intervention de la Banque centrale et de la Commission Bancaire dans la surveillance des institutions qui atteignent un certain niveau d'activité ; l'obligation des SFD agréés d'adhérer à l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés ; le renforcement du dispositif prudentiel et des sanctions applicables ; la certification obligatoire des comptes pour les SFD d'une certaine taille financière ; et enfin la possibilité offerte aux SFD par la réglementation, de pratiquer la finance islamique.

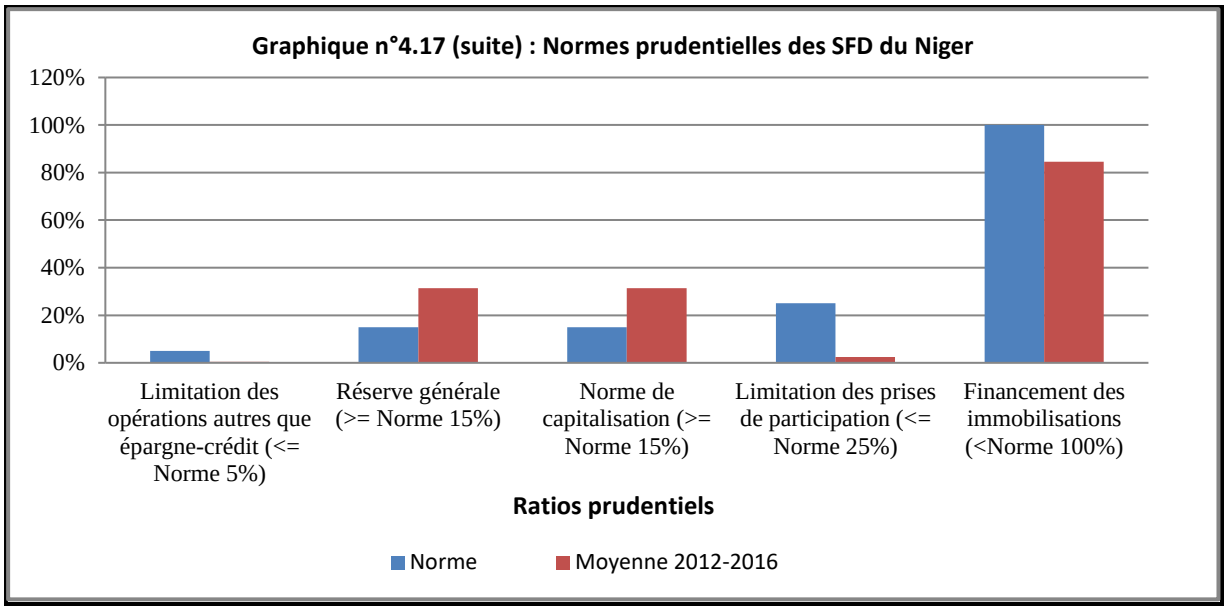
Malgré leur vocation de proximité, ces institutions n'arrivent pas à assurer une couverture adéquate du pays. De ce fait, un des défis du secteur de financement décentralisé au Niger reste d'améliorer le maillage des SFD dans ce vaste pays. Le secteur demeure encore fragile et peu développé. Les principales difficultés du secteur de la microfinance au Niger se résument à une insuffisance de ressources financières et de fonds propres ; une absence et/ou insuffisance de ressources humaines qualifiées ; un manque d'outils spécifiques de gestion et de pilotage performants ; une absence ou insuffisance de systèmes de contrôle interne performants ; des audits annuels encore limités à quelques institutions et même dans ces cas, la certification des comptes se fait généralement avec réserve. La conséquence directe de ces insuffisances est qu'aucun SFD leader ne résiste à la crise de croissance, les faillites n'ayant jamais épargné les plus grandes institutions du pays.

[1] *Article 44 de la loi portant réglementation des SFD*

Les 4 SFD de grande taille totalisent 70 % du volume des créances avec un taux de portefeuille à risque de 14,66 % pour une norme de 5 %. Deux d'entre elles réalisent plus de deux milliards d'encours d'épargne et de crédit et sont donc soumises à l'article 44 de la Loi portant règlementation des SFD. Il s'agit d'Asusu et de SICR Kokari qui totalisent à elles seules plus de 6,4 milliards d'encours de crédit (soit plus du tiers de l'encours total). En dépit de la fragilité du secteur, le respect des normes prudentielles est acceptable, à l'exception de la limitation des prêts aux dirigeants et au personnel, dont le ratio s'établit à 11,9 % sur la période 2012-2016, pour un maximum autorisé de 10 % (cf. les tableaux n°4.17 et n°4.17 suite, ci-dessous). Cependant, la faible rentabilité du secteur n'est pas de nature à garantir le respect des normes prudentielles à long terme.



Source *: l'auteur à partir des données de l'ARSM et de la BCEAO*



Source *: l'auteur à partir des données de l'ARSM et de la BCEAO*

Au total, les stratégies de viabilité adoptées par les SFD incluent la diversification de produits (crédits warrantés, *cash transfert*) et l'extension pour une couverture géographique plus importante, notamment dans les zones à fort potentiel économique. Cependant, le caractère fragile et la faible taille des SFD plaident pour plus d'actions spécifiques en leur faveur pour que le secteur puisse jouer véritablement son rôle de levier pour une inclusion financière à même de permettre une réduction significative de la pauvreté au Niger.

4.3.2.3. Les institutions de transfert d'argent

Les transferts d'argent sont réalisés principalement par quatre opérateurs : Al Izza, BNIF Afuwa, Nita Transfert d'argent et Nigerposte. Ces établissements jouent un rôle important dans le transfert rapide d'argent au niveau des zones rurales au Niger et dans certains pays de l'UEMOA [1]. L'avènement des trois premières institutions qui sont des établissements financiers de paiement à caractère bancaire agréés par la Commission Bancaire, a permis d'améliorer l'accès aux services financiers au Niger. Cette situation rehausse considérablement la bancarisation officielle du Niger, les trois établissements

[1] *L'opérateur historique NigerPoste (issu de la fusion de la Poste, de l'ancienne Caisse nationale d'épargne et des Centres des chèques postaux (CCP)) qui a perdu la confiance des clients en matière de transfert d'argent, du fait d'un manque de liquidité récurrent lors du retrait des fonds envoyés, revient en force sur le marché depuis 2019 avec des produits innovants. À côté de ces opérateurs nationaux, on note la présence des grosses sociétés privées internationales (Western Union, MoneyGram, etc.) et qui opèrent au Niger par le biais des banques et des SFD.*

disposant d'un réseau de 412 agences à fin 2018 dans pratiquement toutes les communes, et leurs produits sont très utilisés par toutes les couches sociales de l'économie nigérienne.

Selon les données issues des activités des trois principales sociétés (Al Izza, BNIF Afuwa, Nita Transfert d'argent) qui dominent le transfert domestique, le volume des fonds reçus par ce canal s'élève à 52,9 milliards de FCFA en 2014 contre 34,4 milliards en 2013, soit une hausse de 53,7 %. Ces montants passent à 204 milliards au 31 décembre 2015 et 297 milliards en 2016, soit une hausse de 45,6 % par rapport à 2015. Avec l'avènement de NITA en mai 2017 (agréé un an plus tard), le montant des transferts effectués en 2017 par les trois établissements atteint 315 milliards FCFA. L'embellie du transfert rapide au niveau des deux principales sociétés nationales (Al Izza, BNIF Afuwa) peut s'expliquer par :

- la souplesse et la flexibilité reconnues aux acteurs du secteur relativement informel qui leur permet de s'ajuster rapidement aux chocs, renforçant ainsi leur résilience et leur capacité de faire face aux réactions de la concurrence formelle (secteur bancaire) grâce à des coûts opératoires allégés ;
- même si cela parait risqué à long terme, le fait de ne pas être rigoureusement soumis (jusqu'à cette date) à une réglementation quelconque en termes de contrôle et de supervision (par exemple la réglementation bancaire dont l'application est surveillée par la BCEAO et la Commission Bancaire) a permis à Al Izza transfert d'argent international de se développer sans trop de précaution ni d'obstacles avec comme corollaire de nombreux emplois créés et une forte contribution à l'amélioration de l'accès aux services financiers ;
- l'accessibilité et la densité d'un réseau de points de service (agences, bureaux, guichets) couvrant pratiquement l'ensemble des départements du Niger (par exemple aucune banque au Niger ne dispose du tiers des points de service de Al Izza transfert d'argent) ;
- le caractère instantané et la rapidité dans l'exécution des ordres, comparativement aux procédures classiques de transferts par le canal bancaire ;
- l'innovation en matière de télécommunication et l'expansion de l'offre de la téléphonie mobile qui accompagnent les systèmes de transfert rapide d'argent ;
- l'utilisation de ce canal comme un puissant vecteur de solidarité et d'entraide sociale et familiale. En effet, BNIF Afuwa et Al Izza transfert d'argent international sont utilisés

comme des systèmes de transferts sociaux au Niger, permettant d'envoyer des sommes souvent modestes aux autres membres de la famille résidant dans d'autres localités ;

- le niveau particulièrement bas des taux (tarifs) appliqués aux transferts comparativement aux banques et autres opérateurs internationaux de transfert. Notons que pour des transferts d'un montant inférieur ou égal à 5000 FCFA, le transfert est gratuit (sans frais autres que 200 FCFA de timbre fiscal) ;
- la simplicité du système du fait qu'il ne nécessite pas de compte bancaire dans un contexte de forte sous-bancarisation ;
- la succession de campagnes agricoles déficitaires entraine de la part des fonctionnaires d'envois importants d'argent sous forme d'aide familiale. Il en est de même pour la forte migration des jeunes des zones rurales vers les villes qui viennent chercher des fonds pour soutenir les parents restés aux villages (à ce jour ces fonds sont envoyés aux parents restés au village par le canal des sociétés de transferts principalement Al Izza transfert d'argent international et BNIF Afuwa) ;
- l'embellie générale constatée au niveau économique et l'amélioration des revenus des travailleurs au cours de ces dernières années qui peuvent justifier une redistribution occasionnant de nombreux transferts d'un montant unitaire relativement modeste.

4.3.2.4. Les autres institutions ou canaux formels de distribution : assurances et opérateurs de *mobile banking*

Les autres canaux de distribution des produits et services financiers regroupent les compagnies d'assurance et leurs auxiliaires, ainsi que les opérateurs de *mobile banking* principalement les sociétés de téléphonie.

4.3.2.4.1. Le marché de l'assurance

L'industrie des assurances joue un rôle social et économique certain. Outre son premier rôle qui consiste aux paiements des indemnités aux victimes et bénéficiaires de contrats, l'industrie des assurances est un collecteur institutionnel de ressources longues. À ce titre, le secteur des assurances joue un rôle fondamental dans le ravitaillement des banques en ressources de dépôt adaptées aux financements bancaires des projets à long terme.

Au titre du rôle social, les prestations versées aux assurés et aux bénéficiaires permettent de :

- reconstruire une maison ou autres biens durables incendiés ;
- remettre en état de fonctionnement un bien endommagé ou remplacer un actif volé ;
- verser aux bénéficiaires un capital ou un revenu de substitution en cas de décès ;
- verser une rente complémentaire au moment de la retraite ;
- verser des indemnités aux victimes des accidents.

Vue sous l'angle économique, l'assurance n'est pas réduite à la collecte des primes ou cotisations et aux paiements des indemnités ou règlements des sinistres. En effet, en mutualisant les risques, l'assureur protège le patrimoine économique d'un pays et garantit la durabilité des investissements, favorisant ainsi leur développement.

Selon les données du Ministère des finances (2018), le marché nigérien des assurances est animé au cours de l'exercice 2017 par 8 sociétés, dont 6 en assurances dommages ou IARD (Incendie-Accidents-Risques-Divers) [1]. La vente des produits d'assurance est assurée également par un réseau d'intermédiaires constitué de 55 agents généraux, 52 courtiers et 20 agents commerciaux. Le Niger n'enregistre pas un essor des institutions de micro-assurance hormis quelques mutuelles de santé développées par certaines sociétés et organisations pour leurs propres besoins, ainsi que des expériences mitigées initiées par des ONG.

[1] *Il s'agit de : la Compagnie d'Assurances et de Réassurances du Niger (CAREN), la Nigérienne d'Assurances et de réassurances (NIA), la Société Nigérienne d'Assurance et de Réassurance (SNAR-LEYMA), SUNU Assurances-IARD, SAHAM Assurances-Niger, Mutual Benefit Assurance (MBA-Niger) et deux compagnies en assurance-vie et capitalisation : SUNU Assurances-Vie (SUNU-VIE) et la Compagnie Nouvelle d'Assurance Vie (CNAVIE).*

Tableau N°4.4 : Évolution des indicateurs du secteur de l'assurance

Libellés	2013	2014	2015	2016	2017
Chiffre d'affaires (millions de FCFA)	25 706	26 512	29 403	29 491	28 414
Variation du chiffre d'affaires	15,87 %	3,14 %	10,90 %	0,30 %	-3,65 %
Population du Niger	17 790 110	18 501 594	19 223 157	19 865 068	20 751 800
Prime/habitant (en FCFA)	1 445	1 433	1 530	1 485	1 369
Nombre de sociétés	5	8	8	8	8
Chiffre d'affaires moyen (millions FCFA)	5 141	3 314	3 675	3 686	3 552
Effectifs employés par les Compagnies	200	250	276	289	294
Actifs des Compagnies d'assurances (en millions de FCFA)	36 989	42 358	41 370	44 101	44 962
Règlement des sinistres (millions FCFA)	12 528	11 967	12 810	13 147	13 467
PIB (milliards de FCFA courants)	3796	4039	4242	4511	4726
Taux de pénétration	0,68 %	0,66 %	0,69 %	0,65 %	0,60 %

***Source** : INS-Ministère des Finances*

Le chiffre d'affaires réalisé par les 8 entreprises du marché s'élève à 28 414 millions de FCFA en 2017 contre 29 491 millions de FCFA en 2016, soit une baisse de 3,65 %. Cette situation est due principalement à la sous-tarification des risques, à l'absence d'innovation et au manque d'offensive commerciale au niveau des sociétés, ainsi qu'aux problèmes et à la lenteur de règlement des sinistres qui conduisent la population à ne pas s'intéresser à la matière assurable. Le taux de pénétration de l'assurance (primes/PIB) au Niger demeure le plus faible de l'UEMOA avec 0,60 % en 2017, contre 1,8 % pour la Côte d'Ivoire et le Togo. Il se situe en moyenne à 0,65 % sur les 5 dernières années, chiffre faible lorsqu'on le compare aux autres pays de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA). L'essentiel du chiffre d'affaires porte sur les branches à caractère obligatoire, notamment la garantie Responsabilité Civile automobile.

Sur le plan règlementaire, le législateur communautaire qui est la CIMA entreprend des réformes importantes avec l'adoption de nouveaux règlements portant notamment sur l'augmentation du capital social des entreprises d'assurances pour renforcer leurs fonds propres et accroître leur solvabilité. À cela s'ajoute la modification des dispositions de l'article 308 du Code des assurances en vue de réduire au maximum la fuite des capitaux vers l'étranger. L'objectif visé par ces actions est d'asseoir une plus grande rétention des primes sur les marchés intérieurs et de contribuer au financement de l'économie des États membres.

Par ailleurs, on peut noter d'importantes initiatives au plan national. Il s'agit de l'adoption de la Loi portant création du Fonds de Garantie Automobile dont des dispositions

diligentes sont en cours d'opérationnalisation. Ce Fonds permet la globalisation de la réparation des victimes d'accidents de la circulation par l'indemnisation des victimes lorsque le civilement responsable n'est pas assuré ou n'est pas connu. D'autre part, des projets de réformes du secteur sont engagés en ce qui concerne à la mise en œuvre de la coassurance nationale, l'extension du champ d'application des assurances obligatoires et le développement de l'assurance inclusive par le recours aux technologies de l'information et de la communication à travers notamment la digitalisation, le « *mobile insurance* ».

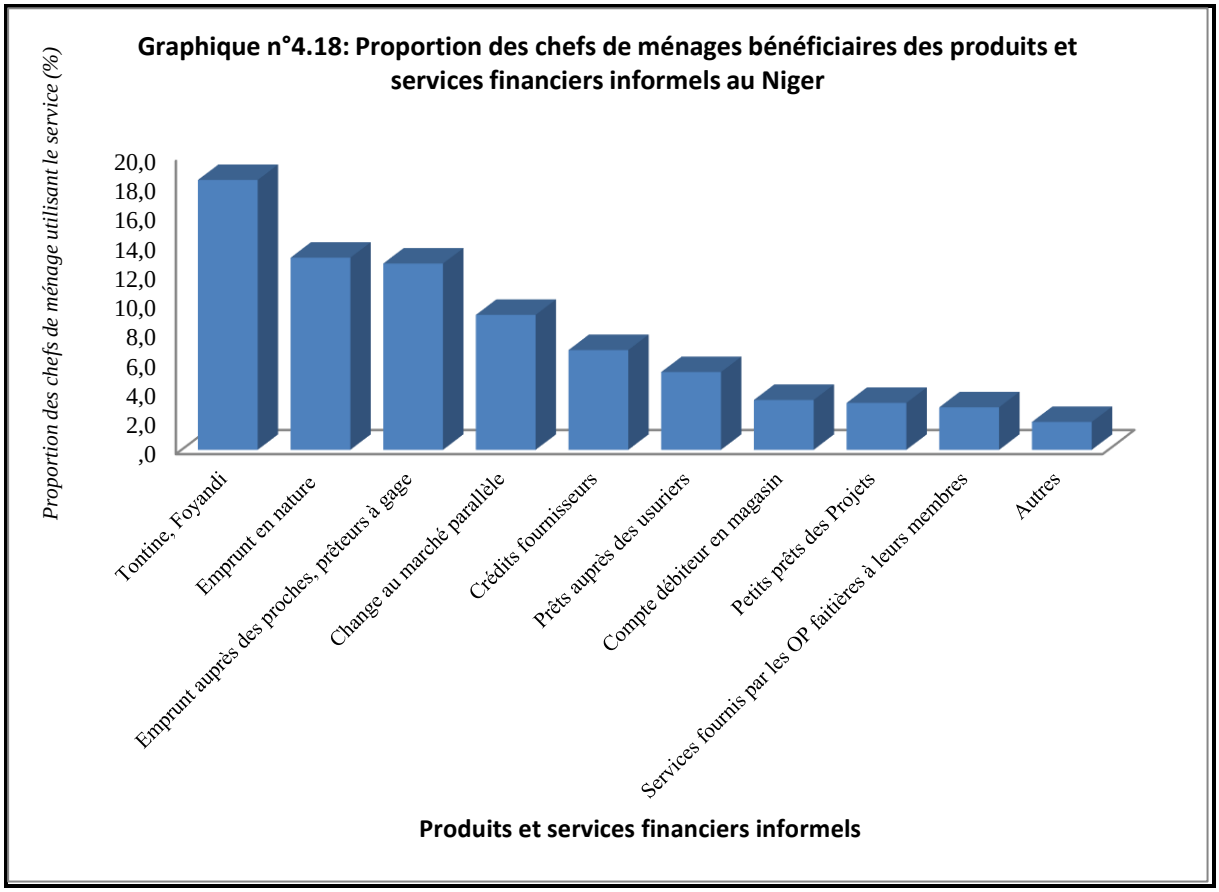
Afin de mieux couvrir la population, particulièrement celle vivant en milieu rural, en matière d'assurance, il est nécessaire de promouvoir l'assurance inclusive qui désigne tous les produits d'assurances ciblant les populations mal servies ou pas servies et non uniquement les produits ciblant les pauvres. C'est à cette fin que la Circulaire n°003/CIMA/CRCA/PDT/2015 relative à la micro assurance indicielle est introduite dans la réglementation. Cette diligence permet d'accélérer la promotion des produits de la micro-assurance pour un meilleur développement de l'assurance inclusive au Niger.

4.3.2.4.2. Les opérateurs de *mobile banking*

Malgré sa sous-bancarisation, le Niger fait partie des pays les plus dynamiques de la zone UEMOA en matière de monnaie électronique. L'engouement enregistré en fait un véritable levier d'inclusion financière. Le *mobile banking* et le paiement électronique sont des produits innovants distribués principalement par trois banques de la place en partenariat avec des opérateurs de téléphonie mobile. Les produits commercialisés sont Airtel-Money, par Ecobank en partenariat avec l'opérateur Celtel-Niger, Orange-Money, par la BOA en partenariat avec Orange-Niger et Moov-Flooz, par la Banque Atlantique en partenariat avec Atlantique Telecom-Niger. Selon les données de la BCEAO (2018), à fin 2017, on recense 21 274 points de services de monnaie électronique au Niger avec 633 426 particuliers titulaires de comptes de monnaie électronique ouverts, dont 323 360 particuliers titulaires de comptes de monnaie électronique actifs.

4.3.2.5. La finance informelle

La grande aversion pour le risque et le faible développement du système financier formel au Niger, conjugués à plusieurs obstacles socio-économiques, géographiques et culturels, conduisent les populations à chercher des alternatives aux produits et services financiers (crédit, l'épargne, transfert) fournis et souvent rationnés par les banques, les institutions de microfinance et les sociétés de transfert d'argent. Ainsi, l'enquête sur l'inclusion financière et la croissance conduite en 2017 dans le cadre de la présente thèse de doctorat, fait ressortir que parmi les chefs de ménages qui bénéficient de crédit, 29 % l'obtiennent auprès des banques, 31 % auprès des SFD, 40 % auprès des autres créanciers privés et des systèmes informels (projets de développement, usuriers, commerçants, amis et famille). Par ailleurs, en dehors du mode traditionnel d'épargne sous forme de thésaurisation à domicile ou chez un parent proche, le principal système informel d'épargne que représente la tontine est utilisé par plus de 18 % des ménages comme le montre le graphique n°4.18 ci-dessous, décrivant l'accès des ménages aux produits et services financiers informels.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les produits et services financiers informels analysés dans cette section concernent principalement les crédits et autres mécanismes de financements informels, ainsi que le service de change. Les produits de crédits informels fréquemment utilisés au Niger sont les emprunts en nature utilisés par 13 % des chefs de ménages, le crédit fournisseur qui profite à 6,8 % des ménages, l'emprunt auprès des proches ou des prêteurs à gage qui bénéficie à 12,7 % des ménages, les emprunts auprès des usuriers pour 5,3 %, le compte débiteur en magasin qui est un produit développé par les commerçants dans leur relation avec les fonctionnaires et autres clients à revenu régulier et qui profitent à 3,4 % des ménages, les services fournis par les organisations paysannes faitières à leurs membres (petits prêts, avance sur production, garantie ou cautionnement) qui atteignent 2,9 % des ménages et les petits prêts des Projets de développement, dont environ 3,2 % des chefs de ménages bénéficient.

4.3.3. L'infrastructure financière

Le concept d'infrastructure financière peut se décliner en deux composantes que nous désignons par infrastructures financières physiques et infrastructures financières professionnelles d'accompagnement. L'infrastructure financière physique englobe les réseaux d'agences, le parc de distributeurs et des TPE, la disponibilité et la fiabilité de l'énergie, ainsi que de l'infrastructure de télécommunication pour interconnecter les points de services financiers. Les sections précédentes font ressortir que l'infrastructure financière physique est insuffisante, peu développée et souffre de déficit d'innovation et d'une éducation financière perfectible dans une population majoritairement analphabète. L'infrastructure financière professionnelle d'accompagnement comprend l'Association Professionnelle des Banques et Établissements financiers (APB-EF), l'Association Professionnelle des Systèmes Financiers Décentralisés (APSFD), l'Association Professionnelle des Assureurs et des Prestataires de Services Techniques. Les Prestataires de Services Techniques (PST) sont composés des Cabinets d'expertise comptable, des Cabinets d'ingénierie financière, des Cabinets d'études, des Opérateurs de la monétique et autres Fintech, des structures de formation, et autres organismes spécialisés impliqués dans l'appui et le soutien au secteur financier.

L'infrastructure financière présente des opportunités à saisir pour améliorer l'inclusion financière au Niger. Outre l'obligation d'adhésion de tous les SFD à l'APSFD reconnue par les dispositions légales et réglementaires comme unique association de la

profession de microfinance, à l'instar de ce qui prévaut dans le secteur bancaire, on note les concertations désormais devenues régulières, sur recommandations fortes de la BCEAO, entre l'APBEF et l'APSFD d'une part, et entre l'APSFD et l'ONECCA d'autre part, pour faciliter respectivement l'accès au refinancement et à l'audit externe. L'infrastructure financière présente également des contraintes qui freinent l'inclusion financière au Niger. Il y a d'abord le problème de gouvernance de l'APSFD, en partie dû à l'insuffisance des ressources financières, matérielles et humaines pour le développement optimal de ses activités. Ensuite l'absence d'une centrale fiable des informations pour limiter la cavalerie des débiteurs et les impayés, dont les effets pervers sont amplifiés par l'insuffisance d'expertises et le coût élevé des appuis techniques spécifiques, dont les SFD en particulier ont besoin.

4.3.4. Forces et faiblesses de l'offre et de la demande de services financiers au Niger

Pour renforcer l'inclusion financière au Niger, il est primordial de comprendre les forces, les opportunités, les faiblesses et les défis qui caractérisent l'offre et la demande des produits et services financiers. En effet, la connaissance des caractéristiques de l'offre et de la demande permet d'optimiser les moyens, les actions et les stratégies pour atteindre les objectifs de développement de l'inclusion financière.

4.3.4.1. Forces et faiblesses de l'offre des services financiers

L'offre des produits et services financiers connait d'importantes mutations ces dernières années au Niger, du fait des initiatives émanant des institutions financières, des acteurs de la téléphonie, du législateur, du pouvoir politique et des partenaires techniques et financiers. Cette dynamique s'accompagne de points forts et de points faibles.

4.3.4.1.1. Les principales forces et opportunités relevant de l'offre

Les principales forces et opportunités par rapport à l'offre des produits et services financiers, ainsi que par rapport aux canaux de distribution sont le cadre règlementaire dont la nouvelle orientation favorise le développement de l'inclusion financière avec une augmentation significative du nombre de banques et établissements financiers ainsi que la prise de plusieurs textes sur les systèmes et moyens de paiements, incluant la monnaie électronique. À cela s'ajoute la révision de la loi portant réglementation des SFD avec

l'introduction de la finance islamique, ainsi que l'existence d'initiatives privées locales dans le transfert d'argent. En outre, l'apport du *mobile banking*, avec les synergies développées entre les banques, les SFD et les opérateurs de téléphonie mobile, ainsi que l'implication du Gouvernement dans le processus de digitalisation des paiements de l'État, constituent une réelle opportunité à capitaliser pour le développement des services financiers aux populations exclues du fait de la situation géographique. En matière de surveillance et de la supervision, on note que l'ARSM joue de manière permanente son rôle de contrôle et de supervision des SFD avec désormais l'implication de la BCEAO et de la Commission Bancaire pour les grands SFD visés par l'article 44 de la Loi. Enfin, l'existence de documents de stratégies nationale et régionale de l'inclusion financière demeure un atout majeur.

4.3.4.1.2. Les principales contraintes et faiblesses liées à l'offre

Les principales contraintes se rapportant à l'offre de services financiers et les canaux de distribution sont les suivantes :

- la faible spécialisation et la concentration géographique du secteur bancaire ;
- la non appropriation par des SFD de tous les aspects juridiques et fiscaux des textes légaux et réglementaires sur la micro finance ;
- les fonds propres limités et le nombre limité de SFD ayant de systèmes d'information de gestion performants ;
- certains SFD mutualistes ont des problèmes de gouvernance liés en partie au système de bénévolat, à des conflits entre les élus et les techniciens ;
- les difficultés des SFD à accéder au refinancement bancaire et le coût élevé des produits et services bancaires ;
- la forte concentration des activités développées dans le secteur de la micro finance en milieu urbain au détriment des localités rurales, et la faible prise en compte des spécificités de la finance rurale et agricole dans le développement du secteur de la micro finance du fait de la faible capacité des acteurs et des surcoûts de sa mise en œuvre ;
- le faible développement de produits d'assurance adaptés aux populations pauvres vivant en milieu rural ;
- l'existence de prestataires de services financiers fonctionnant sans autorisation ;
- l'inexistence d'un cadre de coordination entre les différents acteurs de la finance inclusive, notamment au niveau de la monnaie électronique.

4.3.4.2. Forces et faiblesses de la demande des services financiers

A l'instar de l'offre, la demande des services financiers au Niger présente des opportunités qu'il importe d'exploiter comme leviers pour accélérer l'inclusion financière et la lutte contre la pauvreté. Afin de ne pas annihiler les effets positifs issus des atouts et des opportunités, la connaissance des faiblesses et des contraintes de la demande est une nécessité.

4.3.4.2.1. Les principales forces et opportunités liées à la demande

La demande des services financiers au Niger présente des opportunités à exploiter. L'une des opportunités est l'approche genre développée dans les projets de promotion des femmes et de l'emploi des jeunes par les pouvoirs publics, qui favorise l'accès des femmes et des jeunes aux services financiers. Ensuite la réduction du nombre de personnes exclues des services financiers pour défaut de pièce d'identité légale à la suite des caravanes organisées dans les localités rurales pour faciliter l'établissement des actes de naissance, des jugements supplétifs et des cartes d'identité. Il y a également le développement des infrastructures routières et de communication qui contribue à réduire les exclusions financières dues à l'enclavement ou à l'éloignement des points de services des prestataires de services financiers, tout comme le développement de la finance numérique. Enfin, la décision de la BCEAO de réviser les textes réglementaires pour inclure la finance islamique est une réelle opportunité au regard de la forte proportion des musulmans au Niger.

4.3.4.2.2. Les principales contraintes liées à la demande

Il ressort de la présentation des caractéristiques de la demande des services financiers au Niger, que cette dernière souffre des principales contraintes ci-après :

- l'atomicité de la demande due à la faible densité de la plupart des localités rurales ;
- les barrières culturelles et sociales qui empêchent les femmes d'accéder aux services financiers ;
- le nombre élevé de personnes analphabètes en français, particulièrement en milieu rural, et la non traduction des documents financiers en langues locales, contribuent à exclure certaines personnes ;

- de nombreuses communes n'ont pas de points de services des prestataires de services financiers, ce qui contribue à augmenter le nombre de personnes exclues des services financiers du fait de la situation géographique ;
- le nombre de personnes vivant dans une insécurité alimentaire sévère ou modérée favorise l'exclusion financière du fait de leur faible niveau de revenus ;
- la succession de mauvaises saisons avec des conséquences sur les récoltes contribue à exclure les populations développant les activités agricoles ;
- le nombre sans cesse croissant de SFD en cessation d'activité ou en faillite contribue à augmenter le nombre de personnes exclues du fait de la perte de confiance ;
- la faible adaptation des services financiers aux besoins des populations cibles, particulièrement les femmes et les jeunes vivant en milieu rural, contribue à les exclure financièrement juste par manque d'attractivité des services financiers ;
- l'insuffisante protection des intérêts des populations à la base dont certaines sont abusées par des prestataires de services financiers ;
- les conditions d'accès aux crédits fixées par les prestataires de services financiers telles que les garanties et les procédures sont autant de contraintes excluant les populations pauvres des crédits ;
- le manque d'intérêt et les conditions difficiles du financement agricole ;
- le faible développement des produits d'assurance pour faciliter l'accès au financement de nombreuses activités jugées risquées par les prestataires de services financiers.

4.3.5. Le cadre réglementaire et institutionnel

L'activité bancaire dans l'UEMOA est régie par des dispositions relevant aussi bien des législations nationales, du droit communautaire, que des conventions internationales notamment des recommandations du Comité de Bâle. Au Niger, les banques et les établissements financiers sont régis par la loi n°2008-33 du 3 juillet 2008, portant réglementation bancaire. Ils sont régulés par la BCEAO et supervisés par la Commission Bancaire. Quant aux SFD, ils sont régis par la loi n°2014-059 du 5 novembre 2014 portant réglementation des SFD, puis révisée en 2017 pour prendre en compte la finance islamique.

4.4. Les déterminants de l'inclusion financière : un modèle Logit

Après avoir dressé un état des lieux de la situation de l'inclusion financière au Niger, l'analyse de ses déterminants par modélisation économétrique est nécessaire pour quantifier, le cas échéant, l'intensité des relations entre la variable d'inclusion financière et les facteurs qui la déterminent. Le cadre théorique retenu est un ***modèle Logit*** qui permet de déterminer les caractéristiques socioéconomiques qui influencent l'inclusion financière du chef de ménage. Dans cette modélisation, la variable dépendante $\boldsymbol{Y}$ représente la *possession ou non* d'un compte dans une banque ou dans une institution de microfinance. Ainsi, on a :

$$\boldsymbol{Y = 1}\ si\ l'individu\ possède\ un\ compte\ et\ \boldsymbol{0\ sinon}$$

S'agissant des variables explicatives, ce sont principalement celles qui caractérisent le chef du ménage et qui sont susceptibles d'expliquer le fait qu'il soit inclus ou non dans le système financier. À cet égard, les principales variables retenues sont :

- ✓ la localisation des institutions financières : *on s'attend à ce que plus il existe des institutions financières (banque ou SFD) à côté, plus les chefs de ménages en font recours, donc signe attendu positif* ;
- ✓ le statut d'occupation du logement : *a priori l'effet peut être positif ou négatif, avec plus de probabilité qu'un ménage propriétaire de son logement en milieu urbain notamment, soit un ménage aisé plus susceptible d'accéder aux services financiers* ;
- ✓ le sexe du chef de ménage : *l'analyse descriptive précédente laisse présager un signe positif pour le sexe masculin et négatif pour les femmes* ;
- ✓ l'âge du chef de ménage : *l'effet peut être ambigu, les jeunes chefs de ménages sont plus ouverts et sensibilisés à l'utilisation des services financiers, alors que les plus anciens peuvent en théorie disposer de plus de moyens pour accéder aux institutions financières* ;
- ✓ le lieu de résidence : *la concentration des institutions financières dans les centres urbains, combinée au fait que la proportion des salariés est plus élevée en ville qu'en campagne, laissent présager un signe positif pour le milieu urbain et négatif pour le milieu rural* ;
- ✓ le niveau d'instruction du chef de ménage : *en théorie, l'on s'attend à ce que plus le niveau d'instruction du chef de ménage est élevé, plus sa probabilité d'accéder aux services financiers est forte (donc signe attendu positif)* ;

✓ ainsi que les variables liées à l'accès aux services financiers informels.

Après estimation et élimination des variables non significatives, les résultats du modèle sont synthétisés dans le tableau n°4.5 ci-dessous.

Tableau n°4.5 : Résultat de l'estimation du modèle Logit sur les déterminants de l'inclusion financière

	National		Urbain		Rural	
	Coefficients	Odds Ratio	Coefficients	Odds Ratio	Coefficients	Odds Ratio
Taille du ménage						
Ménage moins de 8 ind. (mod. Réf.)						
Ménage 8-15 individus	-0.118	.8883535	-0.154	.8570294	-0.0380	.9627583
Ménage > ou = à 16 individus	-1.283**	.2772839	-0.746	.4741174	-1.759	.1722897
Age du chef de ménage						
Moins de 35 ans (mod. de réf.						
Age 35-44ans	0.435*	1.544256	0.362	1.436738	0.468	1.596373
Age sup ou égal à 45ans	0.435*	1.544478	0.470	1.599551	0.193	1.21251
Sexe du chef de ménage						
Féminin (modalité de référence)						
Masculin	0.228	1.256165	0.149	1.160339	0.508	1.661427
Occupation						
Agriculteur/Eleveur (mod. de réf.)						
Salarié	4.029***	56.18444	4.063***	58.12267	3.674***	39.42686
Commerçant	1.109***	3.030024	1.226***	3.406859	0.691*	1.996249
Artisan	0.947*	2.577643	1.228	3.414378	0.767	2.15359
Transporteur	1.382***	3.983097	0.828	2.289377	2.272***	9.703106
Chômeur	-	1	-	1	-	1
Apprentis	-0.255	.7745393	0.197	1.217774	-	1
Élèves/étudiants	-	1	-	1	-	1
Autres activités manuelles	0.365	1.440595	0.595	1.813896	-0.247	.7808469
Autres	0.438	1.549684	0.608	1.837403	0.295	1.343433
Localisation des institutions financières						
Dans le Village/Quartier (mod. réf.)						
Dans la Commune	0.707***	2.028131	0.393	1.48211	1.216***	3.373605
Dans le département	1.114***	3.046127	-0.175	.8393559	1.991***	7.325664
Dans la région	1.356***	3.881124	0.823**	2.277174	2.170***	8.759899
Hors de la région	0.374	1.454037	-	1	1.652*	5.216128
Constante	-3.138***	.043356	-2.705***	.06686	-3.879***	.0206802

Source *: Modèle estimé par l'auteur à partir des données de l'enquête sur l'inclusion financière (Abdou, 2017)*

Les variables socioéconomiques et démographiques sont globalement significatives avec le signe attendu. Pour le statut d'occupation, les modalités « *salarié* », « *commerçant* » et « *transporteur* » sont significatives au seuil de 1 % au plan national et ont un impact positif sur l'inclusion financière. Ce résultat attendu indique qu'un salarié a 56 fois plus de chance d'être titulaire d'un compte dans une institution financière (banque ou SFD) qu'un éleveur ou un agriculteur. Il reflète la forte bancarisation des salariés du secteur public et privé, depuis la fin du problème des arriérés de salaires des fonctionnaires. Cela est d'autant plus évident que, depuis décembre 2018, avoir un compte bancaire ou postal est rendu obligatoire pour tout

agent de l'État. Il en est de même pour le statut de commerçant, mais avec une moindre intensité, puisqu'un commerçant a 3 fois plus de chance qu'un agriculteur de disposer d'un compte bancaire ou dans une institution de microfinance.

L'âge n'est significatif qu'au seuil de 10 % au plan national, mais n'est pas significatif en milieu urbain et en zone rurale. Ceux qui ont un âge compris entre 35 et 44 ans et supérieur ou égal à 45 ans ont 1,5 fois plus de chance que les jeunes de moins de 35 ans d'être des inclus financiers. À l'échelle nationale, les chefs de ménages de grande taille (16 membres et plus) ont moins de chance que les autres d'être des inclus financiers. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que les ménages de grande taille sont généralement ceux des agriculteurs avec un faible niveau d'instruction et souvent classés parmi les pauvres. Enfin, le sexe du chef de ménage ne semble pas avoir un impact significatif sur l'inclusion financière de ce dernier. Ce résultat, qui peut paraitre contraire à la littérature (faible inclusion bancaire des femmes), a une justification solide dans le cas du Niger. En effet, l'inclusion retenue dans le modèle estimé étant élargie aux institutions de microfinance, ces dernières sont généralement reconnues comme institutions destinées majoritairement aux femmes.

Statistiquement, l'impact de la localisation des institutions financières sur l'inclusion financière (limitée ici à la possession de compte) ne peut être interprété dans ce modèle, la variable n'étant pas significative jusqu'au seuil de 10% au niveau national et en milieu urbain. En milieu rural, il faut aller jusqu'au seuil de 10% pour que la variable soit significative, un seuil trop imprécis et peu rigoureux pour une interprétation crédible. A ce seuil, le sens et le niveau de *l'odd ratio* souffrent d'un biais statistique les rendant non conformes à l'intuition. Au total, la qualité économétrique de la relation ne permet pas une interprétation fiable de la relation entre la possession d'un compte et la localisation géographique de l'institution financière spécifiquement.

Conclusion du chapitre n°4

Il ressort du présent chapitre que le niveau d'inclusion financière est modeste au Niger. Les *indicateurs d'accès* aux services financiers y sont parmi les plus faibles de la zone UEMOA. La *dimension « qualité »*, appréhendée via l'accessibilité-prix des services financiers n'est pas reluisante, le pays présentant les coûts de crédit les plus élevés de l'UEMOA. L'accès aux services financiers étant une condition nécessaire, mais pas suffisante, pour une réelle inclusion financière, *l'utilisation* en constitue dès lors une dimension essentielle. À l'instar de l'accès et de la qualité, les indicateurs d'utilisation sont également perfectibles.

L'enquête réalisée dans le cadre de la présente thèse fait ressortir que les comptes des ménages ruraux semblent être relativement inactifs, avec une faible utilisation traduite par une fréquence moyenne de mouvements de l'ordre de 2 par an. À l'opposé, les comptes des ménages urbains sont significativement actifs, les hautes fréquences d'utilisation des comptes supérieures ou égales à 7 fois par an, étant concentrées en milieu urbain. Globalement, la fréquence d'utilisation des comptes est très faible au Niger puisque 59 % des comptes des chefs de ménages enquêtés enregistrent moins de 6 mouvements par an (à peine une opération tous les 2 mois). Les comptes actifs qui enregistrent au moins un mouvement par mois ne représentent en moyenne que 12 % et sont détenus par les fonctionnaires et les grands commerçants. Il ressort par ailleurs que le niveau d'instruction semble influer sur le degré d'utilisation des comptes.

Les produits et services financiers disponibles au Niger sont assez limités et peu diversifiés, traduisant un degré d'innovation encore insatisfaisant. Les principales catégories de produits et services sont les produits et services d'épargne, les produits et services de crédit, les services de transfert d'argent et de paiement ainsi que les produits d'assurance. Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente étude, 57,6 % des chefs de ménages utilisent au moins une fois au cours de l'année les produits ou services financiers formels ou informels.

Le transfert d'argent par le canal des institutions agréées par la Commission Bancaire est utilisé par 40 % des ménages et reste le premier service financier formel au Niger en

termes de couverture géographique et de fréquence d'utilisation. Toutes les couches sociales (jeunes, adultes, personnes âgées, riches, pauvres, illettrés et instruits, hommes et femmes du milieu urbain et rural) y accèdent en envoi ou en réception. Les motifs de ce transfert sont principalement sociaux, économiques, commerciaux et même sécuritaires. Le *mobile banking* et surtout le paiement des factures par voie électronique se développent au Niger avec 22 % des chefs de ménages qui y ont recours. Les statistiques de la BCEAO confirment cette dynamique. L'utilisation des cartes bancaires est très limitée, puisque seuls 4 % des chefs de ménages sont concernés.

Par ailleurs, du fait d'un faible niveau d'instruction et d'éducation financière, les produits d'assurance sont encore perçus par la majorité des populations comme une souscription obligatoire au Niger. Le rôle de mutualisation de risques, qui sous-tend le principe de l'assurance, est difficilement compréhensible par une population faiblement scolarisée. Les produits d'assurance les plus offerts et demandés sont les produits IARD (Incendies, accidents, risques et dommages), les produits facilitant l'accès au crédit pour les clients des banques ou des SFD (assurance-décès), l'assurance-santé et les produits de micro assurance-santé pour le partage du risque maladie au profit des adhérents des mutuelles de santé. Même si elles ne sont pas encore réellement offertes, les assurances agricoles et d'autres types d'assurance spécifique comme l'assurance-emploi sont désirées et apparaissent comme des maillons manquants pour accélérer le financement des secteurs moteurs à l'image de l'agriculture et l'élevage. Selon une enquête du Ministère des finances (2015), 73 % des ménages souhaitent l'accès à une assurance agricole et 89 % à une assurance santé.

L'analyse du statut de pauvreté des bénéficiaires des services financiers indique que les services fournis par les banques profitent à hauteur de 56 % aux personnes qui se considèrent comme riches dans leur communauté tandis que les institutions de microfinance servent les personnes qui se déclarent pauvres dans une proportion de 65 %. Les pauvres constituent une majorité significative de 74 % des bénéficiaires des services de transfert d'argent. Cela peut signifier qu'au regard de la modicité des montants, ces transferts se font essentiellement des riches (envois) vers les pauvres (réceptions) et rarement dans le sens inverse. Ces transferts, qui se font également entre les pauvres, sont très peu développés entre les riches au stade actuel.

Au regard des faits soulignés ci-dessus, nous avons considéré qu'il était opportun d'étudier les déterminants de l'inclusion financière au Niger. À l'échelle nationale, les chefs de ménages de grande taille (supérieure ou égale à 16 membres) ont moins de chance que les autres d'être des inclus financiers. Enfin, le sexe du chef de ménage ne semble pas avoir un impact significatif sur l'inclusion financière de ce dernier. Ce résultat, qui peut paraitre contraire à la littérature habituelle sur le sujet (faible inclusion bancaire des femmes), a une justification solide dans le cas du Niger. En effet, l'inclusion retenue dans le modèle estimé étant élargie aux institutions de microfinance, ces dernières sont généralement reconnues comme institutions destinées majoritairement aux femmes au Niger.

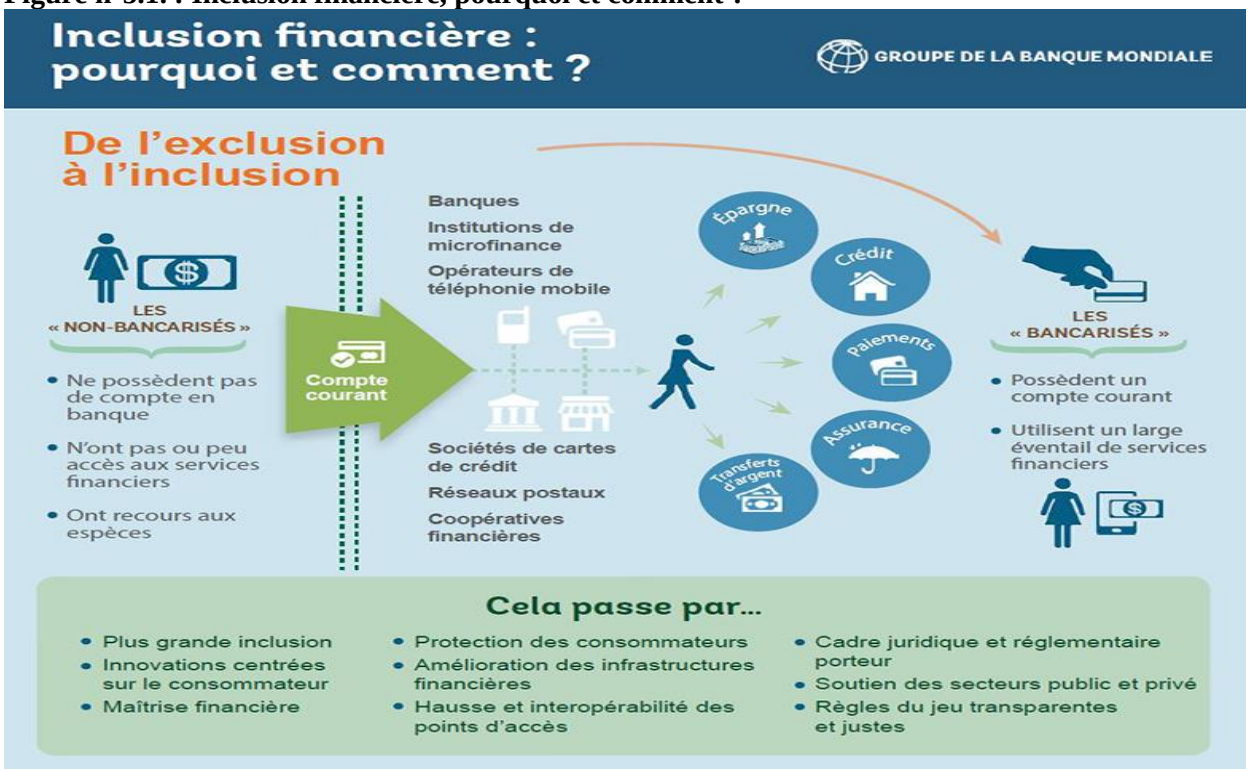
Compte tenu des résultats qui précèdent, nous pouvons présenter un certain nombre de recommandations concernant la demande et l'offre de services financiers. Tout d'abord, il nous parait nécessaire d'améliorer la connaissance de la demande, pour faciliter le développement d'une offre adaptée. Ensuite il faut appuyer la structuration de la demande à travers l'organisation et le renforcement des capacités des populations afin de limiter les facteurs de leur exclusion financière. À cette fin, l'éducation financière et la protection des consommateurs de services financiers s'avèrent indispensables. De plus, s'agissant des recommandations relatives à l'offre des services financiers et des canaux de distribution, il faut envisager un développement plus accentué du réseau (physique ou numérique) des points de services financiers, et une plus grande diversification des services offerts. La transparence sur les coûts des services financiers doit également être améliorée. En outre, au niveau des Autorités monétaires, l'accélération de l'intégration de l'industrie de la finance islamique dans le corpus règlementaire s'avère indispensable. Enfin, il faut promouvoir le développement des services financiers innovants tels que l'assurance agricole et la finance numérique via la promotion des Fintechs.

CHAPITRE N°5 :
INCLUSION FINANCIERE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES : A LA RECHERCHE D'UN LIEN DE CAUSE A EFFET

Introduction au chapitre n°5

Il est reconnu que l'inclusion financière procure de nombreux avantages sur le plan de la lutte contre la pauvreté et d'accélération de la croissance et du développement. À l'échelle de ménages, le recours aux services financiers peut permettre notamment de lisser la consommation de la famille, de gérer le risque, de surmonter les chocs financiers, de sécuriser l'épargne et de développer des activités génératrices de revenus pour faire face aux dépenses d'éducation des enfants, de santé, de logement et même de renforcement du potentiel productif et d'autonomisation des femmes. Au niveau des micro et petites entreprises, un meilleur accès aux services financiers est de nature à faciliter les investissements, le développement de l'entreprise et la gestion de la fonction trésorerie. Ces effets cumulés qui agissent directement sur l'état de pauvreté des ménages peuvent également avoir un impact sur la croissance, l'accroissement des recettes publiques et la création d'emplois. La figure n°5.1 ci-après schématise le processus de mutation d'une exclusion financière vers une inclusion financière vertueuse, porteuse de la prospérité et de réduction de la pauvreté.

Figure n°5.1. : Inclusion financière, pourquoi et comment ?



Source *: Banque mondiale (2018)*

L'innovation majeure de notre approche consiste à analyser les déterminants de la pauvreté à partir de la base de données issue de l'enquête sur l'inclusion financière conduite spécialement pour répondre à la problématique de la présente thèse de doctorat, qui consiste à étudier et élucider le rôle crucial que peut jouer le degré d'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté au Niger. En outre, l'inclusion financière est de plus en plus reconnue comme une politique crédible, capable de promouvoir l'activité économique des ménages, des micro, petites et moyennes entreprises, ainsi que de la majorité des populations exclues du système bancaire classique ou mal desservies par ce dernier.

Pour mettre en évidence la relation entre l'inclusion financière et la lutte contre la pauvreté, nous retenons comme méthodologie les travaux d'Asselin (2002) et Ki et al (2005), ce qui nous conduit à adopter une approche multidimensionnelle afin d'analyser les déterminants de la pauvreté au lieu de nous limiter à la seule dimension monétaire du phénomène. C'est dans ces conditions que nous analysons la pauvreté et que nous procédons à une Analyse des Correspondances Multiples (ACM) et une classification hiérarchique pour construire un indice composite de pauvreté (ICP) à partir des variables de l'enquête sur l'inclusion financière qui appréhende également les besoins de base. Après la construction

d'un indice composite de pauvreté dans l'échantillon national global de l'enquête, nous mettons en évidence le rôle des variables d'inclusion (ou d'exclusion) financière sur la dynamique de pauvreté. Par la suite, les ménages sont scindés en deux groupes dichotomiques (les inclus et les exclus financiers). Sur chacun de ces segments, nous construisons un indice composite de pauvreté spécifique dont l'analyse doit permettre de mieux caractériser le groupe concerné, améliorant ainsi le ciblage des politiques économiques et sociales dans les stratégies d'inclusion économique et sociale.

Pour mieux cerner les contours de la relation entre l'accès aux services financiers et la croissance, la même analyse d'impact est entreprise au niveau des micro, petites et moyennes entreprises. Nous procédons d'abord par une analyse descriptive des données issues de l'enquête sur l'inclusion financière, afin de présenter le comportement de certains agrégats de performance des petites et moyennes entreprises selon leur degré d'inclusion financière, et, par la suite, des modèles économétriques simples sont estimés pour mesurer l'intensité des relations établies aux fins de politiques économiques.

5.1. Inclusion financière et croissance économique : une revue de littérature

Les fondements théoriques et empiriques de l'inclusion financière remontent aux travaux de Lewis (1955), l'un des pionniers de l'économie du développement qui soutient que les marchés financiers peuvent se développer à la suite de la croissance économique, celle-ci stimulant donc à son tour le développement de ceux-ci. En outre, les progrès dans l'économie de l'information et dans la théorie des contrats permettent d'affiner l'analyse sur les fonctions des banques, des marchés boursiers et des autres sources de financement des entreprises, améliorant ainsi la compréhension au niveau microéconomique et institutionnel, du rôle des institutions financières dans le développement économique. On note dans le même cadre, les travaux empiriques et également précurseurs de Goldsmith (1969), Mc Kinnon (1973) et Shaw (1973) sur la base desquels la théorie économique établit une corrélation entre le développement financier et la croissance économique d'une part, et le développement financier, la réduction des inégalités et de la pauvreté d'autre part. En effet, même si Schumpeter (1912) est l'un des premiers à émettre l'idée selon laquelle la croissance économique peut être impulsée et stimulée par les institutions financières du fait que la

sélection des meilleurs projets et le financement des entrepreneurs, encouragent l'activité innovatrice et au-delà stimulent ainsi la croissance économique, on estime que ce sont principalement Goldsmith (1969), Mc Kinnon (1973) et Shaw (1973) qui établissent les premiers, une corrélation forte et positive entre le niveau de développement du marché financier et le taux de croissance économique.

Ces travaux pionniers sont, par la suite, confirmés au cours de la décennie qui suit, par les nouvelles théories de la croissance endogène. Les travaux empiriques suscités par ces théories permettent d'établir des corrélations plus fortes et renforcent les fondements théoriques plus rigoureux, même si le débat sur le sens de la causalité entre les deux variables n'est pas encore définitivement tranché. En effet, la relation statistique prégnante entre le développement financier et la croissance n'implique pas nécessairement la causalité du développement financier vers la croissance économique. La croissance peut elle-même susciter le développement financier (King et Levine, 1993 puis Levine et Zervos, 1998).

Des travaux plus récents portant sur la relation entre système légal et finance (La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer et Vishny, 1997 et 1998) fournissent une approche innovante de l'analyse de la relation existante entre la finance et la croissance économique. Il en ressort que le développement financier peut influencer la croissance économique en agissant sur trois facteurs, à savoir la productivité du capital, l'efficacité des systèmes financiers et le taux d'épargne. Enfin, plus récemment encore Aka (2005) montre que le développement financier stimule la croissance économique à travers l'amélioration de la productivité marginale du capital, même s'il note paradoxalement que les marchés de capitaux qui émergent aux côtés des intermédiaires financiers traditionnels, au cours du développement financier, réduisent l'effet de ces derniers sur la croissance. Plus précisément, avec l'émergence des marchés de capitaux, l'effet de l'intermédiation financière sur la croissance est relativement plus faible qu'en l'absence de marchés de capitaux.

Au total, un système financièrement développé assure une meilleure mobilisation de l'épargne privée, une allocation efficace des ressources, un renforcement de la liquidité, une large gamme de fonds alternatifs d'investissement, une diversification des risques, une réduction des coûts de l'information et de transaction, et une meilleure levée de fonds facilitée par l'augmentation du volume de l'épargne et des dividendes non-distribués.

5.2. Impact de l'inclusion financière sur la réduction de la pauvreté des ménages au Niger : *une application de l'Analyse des Correspondances Multiples, des méthodes factorielles de classification hiérarchique et des modèles Logit.*

La présente section analyse successivement les problèmes de pauvreté monétaire, puis tenant compte de la complexité du phénomène, l'approche multidimensionnelle est utilisée pour mieux mettre en exergue l'impact de l'inclusion financière sur la trajectoire de la pauvreté au Niger. L'approche consiste à analyser la pauvreté dans l'échantillon global des ménages en y calculant l'indice de pauvreté multidimensionnelle, puis à entreprendre le même travail dans l'échantillon des exclus et des inclus financiers.

5.2.1. Analyse de la pauvreté monétaire

Généralement l'analyse de la pauvreté sous l'angle multidimensionnel est précédée de l'étude de la pauvreté monétaire, en dépit de toutes les insuffisances qui lui sont reprochées. En effet, réduire l'analyse de la pauvreté à sa seule dimension monétaire est à l'évidence assez simpliste. Toutefois, nous présentons d'abord dans cette section, les principales caractéristiques de la pauvreté monétaire afin de mieux comprendre l'étude de la pauvreté multidimensionnelle au Niger, que nous allons entreprendre dans les autres sections.

5.2.1.1. Méthodologie de calcul du seuil de pauvreté monétaire

L'analyse de la pauvreté monétaire nécessite au préalable la définition d'un seuil de pauvreté afin de déterminer ceux qui sont au-dessus et ceux qui sont en dessous de ce niveau. Au Niger, l'Institut National de la Statistique (INS) conduit les analyses de la pauvreté sur la base d'un seuil de pauvreté approché par la consommation. La technique consiste, à partir d'une enquête à plusieurs passages, d'estimer la valeur du panier moyen de consommation par habitant et de le comparer à la valeur d'un panier de référence dont l'apport calorifique est censé maintenir l'individu en équilibre, selon les spécialistes du domaine de la nutrition. Un ménage est considéré comme pauvre si sa consommation par tête est inférieure à la valeur du panier de référence, et il est non pauvre dans le cas contraire.

Une approche similaire peut consister à considérer un seuil de pauvreté revenu, qui est le revenu requis pour atteindre le niveau de consommation équivalent à la valeur du panier

de référence en apport calorifique, étant donné la relation qui existe entre la propension moyenne à consommer et le revenu. Cette approche qui constitue une sorte de proxy de l'approche consommation, est particulièrement intéressante lorsque l'on désire estimer le seuil de pauvreté monétaire à partir des seules données sur le revenu, sans passer par les enquêtes budget-consommation des ménages relativement coûteuses. C'est la méthode qui est utilisée dans la présente thèse de doctorat pour calculer un seuil de pauvreté revenu en 2017 à partir des données sur les revenus des ménages au cours de la même année, et du seuil national de pauvreté consommation calculé par l'INS et dont le plus récent date de 2011, sa valeur annuelle étant de 182 635,2 FCFA de consommation moyenne par tête.

A partir des données sur les différentes sources de revenus des ménages collectées lors de l'enquête sur l'inclusion financière dans le cadre de la présente thèse, on calcule le revenu annuel du ménage en additionnant les revenus mensuels provenant des différentes sources. Le revenu ainsi obtenu est multiplié par 12 pour obtenir le revenu annuel. Il est ensuite divisé par la taille du ménage pour disposer du revenu annuel moyen par habitant. À partir des données sur les comptes nationaux, on calcule comme suit, la propension moyenne à consommer des ménages, soit PMC = consommation finale/revenu disponible (CF/RD).

Tableau n°5.1 : Calcul de la Propension Moyenne à Consommer des ménages nigériens

Données en milliards de FCFA en 2017	
PIB au prix du marché	4464,33
Revenu National Disponible Brut	4532,47
Consommation finale	3154,77
Propension Moyenne à Consommer (PMC)	0,70

Source *: calcul de l'auteur à partir des données de l'INS*

Ainsi, la propension moyenne à consommer est estimée à 0,70 [1]. En théorie, la PMC constitue une donnée structurelle que l'on peut considérer comme stable et constante sur une période relativement longue. On fait l'hypothèse que la Consommation seuil de pauvreté = 0,7*Revenu seuil de pauvreté, d'où l'on déduit que le Revenu seuil de pauvreté en 2017 = Consommation seuil de pauvreté en 2017 / 0,7. La consommation seuil de pauvreté en 2017 (ou consommation ajustée) est estimée à partir de la consommation seuil de pauvreté calculée par l'INS en 2011, à laquelle on applique un coefficient d'ajustement égal au différentiel entre

[1] *Ce niveau est à peu près le même que le rapport consommation finale des ménages/PIB calculé par l'INS dans sa publication intitulée « Comptes rapides 2017 ».*

le taux de croissance du PIB réel et le taux de croissance de la population entre 2011 et 2017[1]. Par cette approche, l'inflation et la dynamique démographique sont complètement prises en compte et leurs effets annulés. Seul le pouvoir d'achat moyen est projeté. On obtient ainsi un revenu seuil de pauvreté de 291 351 FCFA en 2017. C'est ce revenu moyen par tête qui garantit une consommation dont l'apport calorifique maintient l'individu en équilibre alimentaire. Tout individu dont le revenu est inférieur à 291 351 FCFA est considéré comme pauvre en 2017 et non pauvre dans le cas contraire. C'est ce seuil qui est utilisé pour calculer l'incidence de la pauvreté monétaire. Les étapes du calcul sont résumées ainsi qu'il suit :

Tableau n°5.2 : Estimation du seuil de pauvreté revenu

Consommation seuil de pauvreté calculée par l'INS en 2011 (1)	182 635 FCFA
Coefficient d'ajustement (2)	0,11
Consommation seuil de pauvreté ajustée (3) = (1) + (1)*(2)	202 791
Propension moyenne à consommer (PMC) (4)	0,7
Seuil de pauvreté revenu (5) = (3)/(4)	291 351

Source *: Calcul de l'auteur à partir des données de l'INS*

5.2.1.2. Incidence, Profondeur et Sévérité de la pauvreté monétaire dans l'échantillon global

L'incidence de la pauvreté monétaire obtenue en appliquant le seuil de pauvreté revenu sur les données issues de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente étude est de 53,7 %. Ce niveau de pauvreté est légèrement supérieur au taux de 48,2 % obtenu par l'INS en 2011. Cette divergence de niveau de pauvreté entre nos travaux et le calcul de l'INS peut s'expliquer par la différence des approches utilisées dans le calcul de l'incidence de la pauvreté, la méthodologie retenue dans la présente thèse étant basée sur le revenu alors que celle de l'INS utilise la consommation. Cependant, le résultat auquel nous sommes parvenus peut aussi traduire une légère paupérisation de la population nigérienne en 2017, même si les discours officiels ne vont pas dans ce sens.

C'est pour toutes ces raisons qu'il parait nécessaire de mieux cerner les contours du phénomène de pauvreté au Niger, en complétant l'analyse de la pauvreté monétaire (à

1 *La croissance du PIB réel étant estimée à 0,38 sur la période (coefficient décimal) et celle de la population à 0,27, le différentiel ressort approximativement à 0,38-0,27 = 0,11. Le tableau 5.2 montre comment prendre en compte ce différentiel pour établir, sur la période 2011-2017, les changements du seuil de pauvreté revenu.*

l'évidence insuffisante) par des méthodes plus robustes et utilisant des données plus riches et diversifiées, autres que la seule dimension monétaire.

Tableau n°5.3 : Pauvreté monétaire selon le milieu de résidence

	Milieu de résidence	
Statut de la pauvreté	**Urbain** (%)	**Rural** (%)
Pauvre	47,4	58,6
Non pauvre	52,6	41,4
Total	100,0	100,0

Source *: calcul de l'auteur à partir des données de l'INS et ceux de l'enquête sur l'inclusion financière*

Comme dans les études de l'INS (2011), il ressort de nos analyses que la pauvreté monétaire est un phénomène rural, son intensité y étant plus marquée qu'en milieu urbain. En effet, le milieu rural présente moins d'opportunités que le milieu urbain, notamment en termes d'éducation, de santé, d'infrastructures, etc.

Pour mieux cerner le phénomène de pauvreté monétaire au Niger, il importe d'affiner l'analyse en calculant des indicateurs complémentaires notamment la profondeur et la sévérité de la pauvreté comme il ressort du tableau.

Tableau n°5.4 : Indices FGT (Incidence, Profondeur et Sévérité) de la pauvreté monétaire de l'échantillon global

Libellé de l'indicateur de Foster, Greer et Thorbecke (FGT)	**Valeur**
L'Incidence de la pauvreté monétaire dans l'échantillon global est le pourcentage de pauvres dans la population totale. Elle mesure l'étendue de la pauvreté et est égale à $\mathbf{P_0 = H(z) = \frac{q}{n}}$	**53,7 %**
L'intensité moyenne (ou la profondeur) de la pauvreté est l'écart relatif moyen au seuil de pauvreté. La mesure de la **Profondeur de la pauvreté** monétaire dans l'échantillon global est $\mathbf{P_1} = I(z) = \frac{\sum_{i=1}^{q}(z-y_i)}{qz} = -\frac{\mu(z)}{z} + 1$ où $\mu(z)$ représente le revenu moyen des pauvres.	**95 751**
La Sévérité de la pauvreté monétaire $\mathbf{P_2}$ dans l'échantillon global est l'indicateur de Foster, Greer et Thorbecke pour la valeur $\alpha = 2$ dans la formule $P_\alpha(z) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{q}\left(\frac{z-y_i}{z}\right)^\alpha$	**1 780 000**

Source *: l'auteur à partir de la revue de littérature*

Les indices $\mathbf{P_1}$ et $\mathbf{P_2}$ obtenus dans le cas de la pauvreté monétaire traduisent le degré élevé de la profondeur et de la sévérité de la pauvreté. Les valeurs élevées de $\mathbf{P_1}$[1] et $\mathbf{P_2}$ montrent que la majorité des pauvres sont assez éloignés du seuil de la pauvreté monétaire qui est de 291 351 F CFA.

5.2.2. Cadre théorique de l'analyse de la pauvreté multidimensionnelle et méthodologie de construction de l'ICP

La méthodologie de construction de l'Indice Composite de Pauvreté (ICP) est inspirée des travaux d'Asselin (2002) et Ki et al (2005). Cette démarche aboutit à la construction d'indicateurs multidimensionnels de la pauvreté à l'instar de l'Indice de Développement Humain (IDH) et de l'Indice de Pauvreté Humaine (IPH). Elle est basée sur l'approche d'inertie qui utilise les techniques d'analyses multidimensionnelles dont l'une des plus utilisées est l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM). L'ACM est dans cette approche complétée par une classification hiérarchique ascendante. Il convient, par conséquent, de présenter succinctement ces deux méthodes avant d'exposer dans les détails et de mettre en œuvre la méthodologie de construction de l'ICP.

5.2.2.1. Brève présentation de l'Analyse des Correspondances Multiples

L'ACM s'applique à des tableaux de variables qualitatives décrites sur des individus statistiques. Elle fait partie des méthodes d'analyse factorielle les plus utilisées, car susceptible de s'appliquer à des variables aussi bien qualitatives que quantitatives. En effet, comme toute variable quantitative peut être transformée en variable qualitative, la méthode reste potentiellement applicable aux variables quantitatives. L'ACM se fait sur un Tableau Disjonctif Complet (TDC) comportant **I** individus et **J** variables qualitatives (**J> 2**). Soit $\mathbf{K}_j$ le nombre de modalités de chacune de ces variables, alors chacune de ces modalités est transformée en une variable dichotomique prenant la valeur 1 si l'individu présente la modalité et 0 sinon.

[1] *La valeur de P_1 indique notamment le montant qu'il faut attribuer en moyenne à un pauvre pour qu'il sorte de la pauvreté. L'indice P_2 qui s'apparente à la variance traduit, lorsqu'il est élevé, la présence d'un nombre important d'individus pauvres qui sont loin du seuil de pauvreté.*

- **Nuage des individus**

Dans un hyper-espace vectoriel de dimension K, le nombre total de modalités considérées dans le cadre de l'analyse, il est possible de représenter chaque individu du TDC, issu de la table des données, par un point. Les observations réalisées sur celui-ci sont préalablement transformées en profils-lignes ou distributions conditionnelles ligne [1] et la distance **d** définie entre les individus du nuage $\mathbf{N_I}$ telle que :

$$d^2(i,\mathrm{l}) = \sum_k \frac{IJ}{I_k}\left(\frac{x_{ik}}{J} - \frac{x_{lk}}{J}\right)^2$$

Cette distance est d'autant plus grande que les modalités diffèrent pour les individus i et l. Il s'agit, dans le cadre d'une analyse des correspondances multiples, de rechercher une suite $\{F_s;\ s = 1,\cdots,K\}$ de directions privilégiées de $\mathbb{R}^K$, ou encore **axes factoriels,** qui, pris deux à deux, définissent des plans factoriels sur lesquels on projette le nuage N_I. Chaque axe factoriel F_s est choisi en maximisant l'inertie **V** par rapport au centre de gravité **G** de la projection du nuage des individus N_I sur F_s. La suite définie précédemment est construite de telle sorte que chaque axe factoriel soit orthogonal aux axes déjà trouvés. L'inertie par rapport au centre de gravité G de la projection du nuage des individus N_I est telle que :

$$\boldsymbol{V_T} = \sum_{\boldsymbol{i}} \boldsymbol{p_i}\|\boldsymbol{Oi}\|^2$$

- **Nuage des modalités N_K**

A l'instar des individus, on considère un hyper-espace vectoriel de dimension I, le nombre total d'individus de la table de données considérée. La modalité **k** est représentée dans un tel espace par le point dont les coordonnées sont le profil-colonne qui lui est associé. La distance entre deux modalités *h* et *k* est définie de manière à croître avec le nombre d'individus possédant une et une seule des modalités *h* et *k*, et à décroître avec l'effectif de

[1] *Voir Escoffier et Pagès,2008, pour la mise en œuvre de cette démarche dans le cadre d'une Analyse Factorielle de Correspondance (AFC) classique.*

chacune de ces modalités. En conséquence, deux modalités d'une même variable sont forcément assez éloignées l'une de l'autre dans l'espace.

La distance entre deux modalités *h* et *k* du nuage $\mathbf{N_K}$ est telle que :

$$d^2(k,h) = \sum_i I\left(\frac{x_{ik}}{I_k} - \frac{x_{ih}}{I_h}\right)^2$$

Ici également, l'analyse des correspondances multiples consiste à rechercher une suite $\{G_s;\ s = 1,\cdots,I\}$ de directions privilégiées de $\mathbb{R}^n$, ou encore axes factoriels, qui, pris deux à deux, définissent des plans factoriels sur lesquels on projette le nuage N_I. Chaque axe factoriel $G_s$est choisi en maximisant l'inertie **V** (telle que définie précédemment) par rapport au centre de gravité **G** de la projection du nuage des individus $\mathbf{N_I}$ sur G_s. Les autres axes factoriels sont orthogonaux aux axes déjà déterminés.

5.2.2.2. Classification automatique ascendante

Les méthodes de classification cherchent à partitionner l'ensemble des individus en des groupes homogènes en leur sein et hétérogènes entre eux, à partir des variables de l'étude. Plus spécifiquement, la classification hiérarchique ascendante a pour objectif d'aboutir à la mise en évidence de liens hiérarchiques entre les individus ou groupes d'individus de façon à aboutir à la formation d'un nombre de classes aussi évident (« naturel » voire « trivial ») que possible. On doit donc avoir une ressemblance entre les individus d'un même groupe et une dissemblance entre les individus de deux groupes différents. Les classes ainsi constituées doivent être composées d'individus aussi discernables que possible. Autrement dit, il s'agit de construire des partitions de cardinal raisonnable combinant à la fois des inerties inter et intra relativement élevées. Le terme automatique vient du fait que ces regroupements sont effectués au moyen d'algorithmes utilisant des distances algébriques. Il arrive cependant que les données présentent des classes naturelles. Dans ce cas, l'objectif est de retrouver ces classes.

Le principe de construction d'un arbre hiérarchique ou partition automatique est relativement simple. Soit I individus (dit éléments terminaux) à classifier, auxquels l'on associe une mesure de *ressemblance*. Par commodité, l'on peut considérer pour cela, la

distance utilisée dans le cadre de l'analyse factorielle [1] et considérer l'espace défini par les différents axes factoriels construits (Lebart et al., 2006).

Une classification sur un ensemble d'individus requiert deux distances : une distance entre les individus et une autre distance entre les sous-ensembles (classes) d'individus.

- **Distance entre les individus**

Cette distance est appelée critère de classification, elle caractérise la dissemblance entre les individus, d'où l'appellation de « mesure de dissimilarité ».

$$d(i,j) = d(j,i)\ , \qquad \text{avec} \quad d(j,i) > 0$$

- **Distance entre les sous-ensembles**

On cherche ici à évaluer la distance entre deux sous-ensembles. Cette distance est aussi appelée critère d'agrégation ou indice d'agrégation. Son choix doit être en cohérence avec celle choisie pour les individus.

$$D(\{i\},\{j\}) = d(i,j)$$

Pour construire les classes, on commence par regrouper les deux éléments les plus proches, constituant le premier nœud de l'arbre hiérarchique pour lequel il est possible de définir un indice de « ressemblance », ou indice de nœud, entre les éléments associés. Ces indices de nœud dépendent de la nature du tableau à considérer. Pour un tableau logique à $\boldsymbol{m}$ modalités, on peut définir deux distances comme suit :

$$d_1(i,j) = 1 - \frac{m_{ij}}{m_{ij} + m_{i\bar{j}} + m_{\bar{i}j}}$$

$$d_2(i,j) = 1 - \frac{2m_{ij}}{m_i + m_j}$$

$\boldsymbol{m_{ij}}$ = nombre de modalités présentes simultanément chez *i* et *j*.

[1] *Précédant, en général, la classification.*

$\boldsymbol{m_{i\bar{j}}}$ = nombre de modalités présentes chez *i* et absentes chez *j*.

On réitère par la suite cette opération jusqu'à l'obtention de la partition triviale comportant toute la population. Ainsi, cette approche appelée la méthode de Ward (Escoffier et Pagès, 2008) a recours à la distance euclidienne entre les individus et minimise au niveau de chaque nœud, l'augmentation de l'inertie intra $\delta(i,j)$. Cette augmentation de l'inertie intra dans la Classification Ascendante Hiérarchique (CAH) de Ward s'écrit :

$$\delta(i,j) = \frac{m_i m_j}{m_i + m_j} d^2(g_i, g_j)$$

5.2.2.3. Méthodologie de construction de l'Indice Composite de Pauvreté

Considérons K indicateurs primaires qui reflètent les conditions de vie tels que la possession de certains biens durables ou le type de toilette par exemple. L'idée de base est de résumer l'information apportée par ces indicateurs qualitatifs en un seul indicateur composite ***C*** que l'on peut écrire sous la forme :

$$C_i = \frac{\sum_{k=1}^{K} \sum_{j_k=1}^{J_k} W_{j_k}^{k} I_{j_k}^{k}}{K}$$

Où **K** est le nombre d'indicateurs catégoriels ; $\mathbf{J_k}$ est le nombre de modalité de l'indicateur **k** ; et $W_{j_k}^{k}$ est le poids associé à la modalité $\mathbf{j_k}$; $I_{j_k}^{k}$ est la variable binaire prenant la valeur **1** si l'unité a la modalité $\mathbf{j_k}$, 0 sinon. L'indice d'un ménage donné représente alors la moyenne des poids des variables binaires. Les coefficients de pondération obtenus par l'ACM correspondent aux scores normalisés sur le premier axe factoriel. La valeur de l'indice composite de pauvreté d'un ménage correspond à la moyenne des scores normalisés des variables catégorielles. Le poids d'une catégorie est la moyenne des scores normalisés des ménages appartenant à cette catégorie.

Les différentes étapes dans la mise en œuvre pratique du calcul de l'ICP dans le cadre de la présente thèse de doctorat se résument ainsi qu'il suit : (1) une première analyse des correspondances multiples est effectuée sur 109 variables ; elle aboutit à la sélection de 29

variables pertinentes devant servir à la construction de l'ICP en se basant sur le critère COPA (consistance ordinale sur le premier axe) qui est, selon Asselin (2002), une condition nécessaire pour que l'ICP ordonne les ménages en fonction de leur niveau de bien-être ; c'est donc cette dernière ACM qui fournit les coefficients de pondération susvisés pour le calcul de l'ICP ; (2) pour calculer le seuil de pauvreté multidimensionnelle et donc les indices **FGT**, une classification hiérarchique des ménages est entreprise et à partir de la valeur maximale de l'ICP pour la classe pauvre et la valeur minimale pour la classe non pauvre, on estime le seuil de pauvreté comme la valeur intermédiaire séparant les deux classes, soit une moyenne arithmétique pondérant la valeur maximale de l'ICP pour la classe pauvre par le poids de la classe pauvre et la valeur minimale pour la classe non pauvre par le poids de la classe riche.

La démarche adoptée consiste à calculer l'indice composite de pauvreté dans l'échantillon global en appliquant la méthode décrite ci-dessus afin de pouvoir caractériser le groupe des pauvres et celui des non-pauvres. La pauvreté multidimensionnelle ainsi mise en exergue est par la suite analysée selon un modèle *Logit* pour mieux mesurer l'intensité et la qualité des relations entre la variable à expliquer (statut de pauvreté) et les différentes variables explicatives pertinentes. Dans un souci d'approfondissement, la même démarche est appliquée au sous-groupe des exclus financiers et à celui des inclus financiers, l'inclusion financière étant dans ce cas appréhendée par la possession (ou non) au moins d'un compte dans les livres d'une banque ou d'une institution de microfinance.

Compte tenu de leur particularité en matière de pauvreté et d'exclusion financière qui semblent être relativement plus prononcées que le profil général moyen, les mêmes analyses sont conduites succinctement dans le groupe de femmes et dans celui des jeunes.

5.2.3. Calcul et analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global

Le calcul de l'Indice Composite de Pauvreté (ICP) dans l'échantillon global se fait conformément à la méthodologie décrite ci-dessus. Dans ce cadre, une ACM fournit les coefficients de pondération pour le calcul de l'ICP. Le seuil de pauvreté multidimensionnelle est obtenu après une classification hiérarchique des ménages à partir de la valeur maximale de l'ICP pour la classe pauvre et la valeur minimale pour la classe non pauvre.

5.2.3.1. Analyse des correspondances multiples et classification hiérarchique

A partir de l'ACM préliminaire sur 109 variables, 29 variables sont sélectionnées pour la construction de l'ICP. Cette sélection est faite en se basant principalement sur le critère de la consistance ordinale sur le premier axe factoriel qui décrit clairement une situation de bien-être et d'inclusion financière. L'histogramme des valeurs propres issues de l'ACM explicite un axe principal captant 26,22 % de l'inertie totale du nuage des variables, les autres axes participant chacun avec moins de 10 % de l'inertie totale. Le premier plan factoriel ressort ainsi avec un pouvoir explicatif de 35,52 % jugé satisfaisant, puisqu'il permet d'expliquer plus de 35% des caractéristiques des pauvres, mais aussi plus de 35 % de ce qui les distingue des non-pauvres (les riches).

Tableau n°5.5 : Liste des 29 variables retenues pour le calcul de l'ICP

Variables	Modalités	Variables	Modalités
Éducation		**Logement**	
Niveau d'instruction	Aucun	Statut d'occupation du logement	Propriétaire/Copropriétaire
	Coranique		Locataire
	Alphabétisé		Logement gratuit
	Primaire		Autres
	Secondaire	Toit du logement en:	Terre/Argile/Banco
	Prof/Technique		Paille
	Supérieur		Bois
	Autres		Tôle ou métal
Statut du Chef de Ménage			Ciment/Béton
Occupation	Agriculteur/Éleveur		Tuile
	Salarié		Peau
	Commerçant		Natte
	Artisanat		Autres (à préciser)
	Transporteur	Murs du logement en :	Ciment/Béton
	Chômeur		Briques cuites
	Femme au foyer		Terre/Briques de terre
	Élève/Étudiant		Bois/Bambou
	Retraité et autres inactifs		Pierres
	Autres		Tôle ou métal
Eau			Paille
Principale source de boisson	Forage		Autres (à préciser)
	Mini AEP	**Biens possédés**	
	Puits protégés	Chaise	Oui/Non
	Puits ouverts	Table	Oui/Non
	Eau de surface	Lit	Oui/Non
	Camion-citerne	Voiture	Oui/Non
	Autres à préciser	Biens immobiliers	Oui/Non
	Robinet d'eau courante	**Accès aux produits et services financiers formels ou informels**	
Énergie		Utilisation au moins une fois des produits et/ou services financiers	Oui/Non
Principale source d'énergie pour la cuisson	Bois de chauffage	**Institutions fournissant ces produits et ou services financiers**	
	Charbon	Banque	Oui/Non
	Gaz	Institution de microfinance	Oui/Non
	Électricité	Société d'assurance	Oui/Non
	Réchaud à pétrole	Société de téléphonie	Oui/Non
	Bouses de vaches	Institutions informelles (tontines…)	Oui/Non
	Tiges de céréales	Autres fournisseurs de crédits	Oui/Non
	Autres	**Accès au crédit et affectation du crédit**	
Principale source d'éclairage	Électricité	Crédit reçu ces 3 dernières années	Oui/Non
	Énergie solaire	Investissement	Oui/Non
	Générateur	Commerce	Oui/Non
	Pétrole	**Possession de compte**	
	Gaz	Possession d'un compte dans une banque	Oui/Non
	Lampe à pile	Possession d'un compte dans une banque ou dans un SFD	Oui/Non
	Autres (à préciser)	Possession d'un compte dans une banque ou dans un SFD ou MB	Oui/Non

Source : *l'auteur*

<u>Figure n°5.2</u> : Résumé du premier plan factoriel de l'ACM sur 29 variables dans l'échantillon global

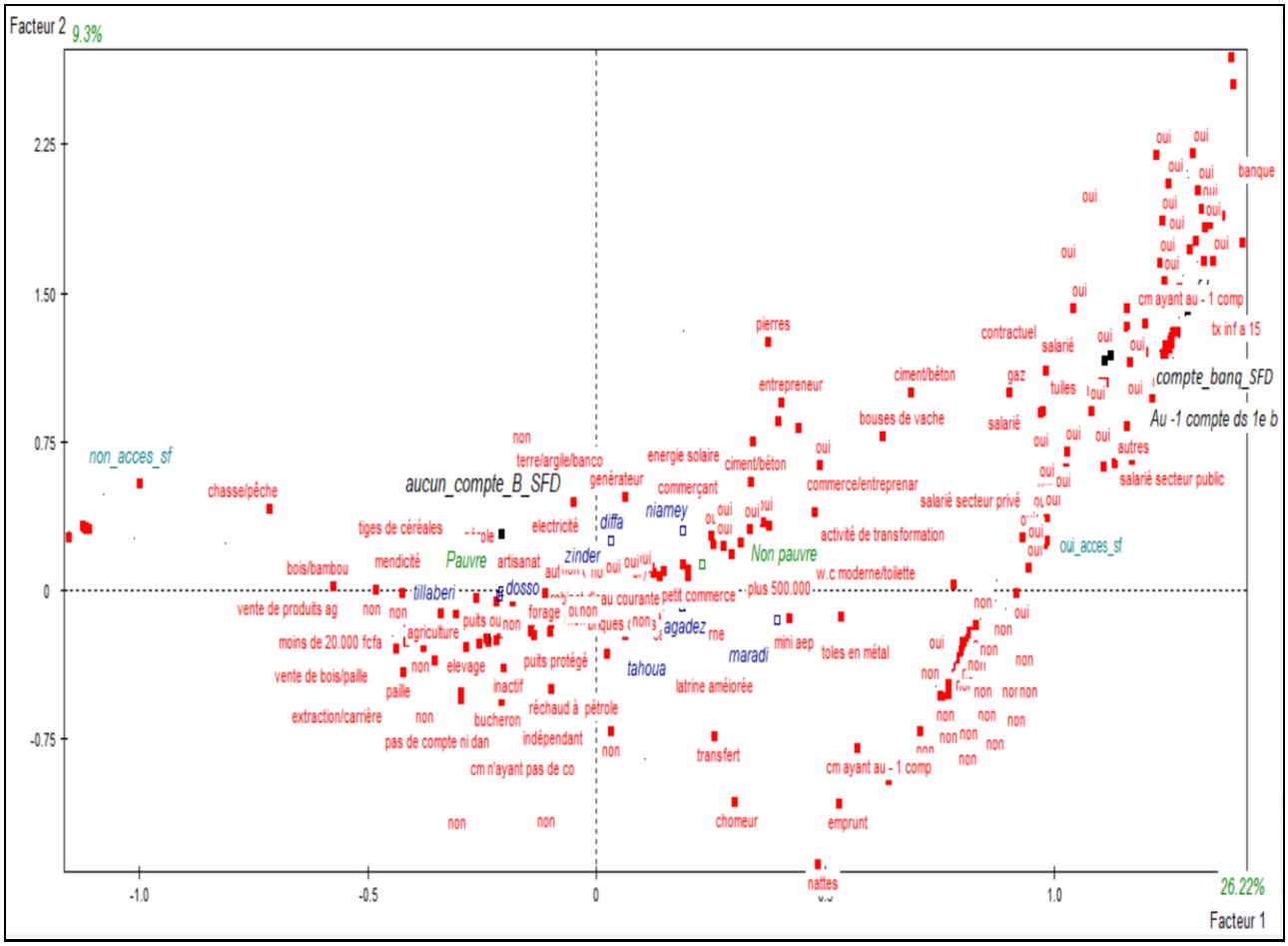
Pauvreté et exclusion financière **Second axe→**	**Non pauvreté et inclusion financière**
Pauvreté des conditions d'existence : - *trous ouverts en guise de latrine* - *pas de puits ni robinet comme source de boisson* - *pas de biens équipements* - *habitat exigu* - *chômeurs ou inactifs* - *pas d'accès au crédit*	**Les non-pauvres, mais moins riches :** - *assainissement acceptable et accès à l'eau du robinet* - *insatisfaction de l'accès aux centres de soins (hôpital)* - *accès acceptable aux moyens de communication* - *location* - *revenus (privé, ouvriers)* - *accès limité aux crédits* **Axe principal←→**
Les pauvres relatifs : - *pas d'accès au robinet, mais au puits* - *source éclairage (générateur)* - *cadre de vie traditionnel non assaini* - *revenus faibles* - *agriculteurs/éleveurs comme profession* - *très faible accès au crédit* - *très peu intégrés au système financier*	**Les vrais riches :** - *cadre de vie assaini et habitat moderne* - *possession d'éléments de confort* - *bon accès aux moyens de communication* - *niveau d'instruction élevé* - *salariés en majorité* - *disposent d'au moins un compte bancaire* - *ont accès aux produits et système financiers*

***<u>Source</u>** : l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Le premier plan factoriel fait ressortir une segmentation de la population en deux groupes nettement distincts par le biais des variables qui les caractérisent : *les pauvres et exclus du système financier* (cadran gauche) et les *non-pauvres et inclus du système financier* (cadran droit) en opposition sur le principal axe factoriel qui se positionne clairement comme un axe de *bien-être et d'inclusion financière*. Le second axe factoriel permet d'approfondir l'analyse en segmentant encore les non-pauvres et les pauvres en leur sein.

Les aides à l'interprétation des différentes analyses factorielles (coordonnées des variables sur les axes, contributions à l'inertie, cosinus carré des angles faits par les variables par rapport à chaque axe factoriel et donc par déduction la qualité de représentation des variables sur chaque plan factoriel) sont données à l'annexe n°7. Les aides à l'interprétation de l'ACM appliquée à l'échantillon global sont données à l'annexe n°7.1.

Figure n°5.3 : Nuage des 29 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel de l'échantillon global



Source *: l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

La figure ci-dessus indique que parmi les non-pauvres, on distingue un premier sous-groupe d'individus aisés (cadran supérieur droit) bénéficiant d'un cadre de vie assaini, notamment un habitat moderne. Ces personnes disposent généralement de voitures et de biens d'équipement synonymes de confort. Elles ont un niveau d'instruction élevé et sont en majorité salariées (secteur privé et public) et ont pleinement accès au crédit. Les montants de crédits qui leur sont accordés sont élevés et l'échéance de remboursement est longue (supérieure à 3 ans). Les individus de ce groupe ont au moins un compte bancaire et l'utilisent régulièrement pour leurs transactions. Toujours dans le groupe des non-pauvres, un deuxième sous-groupe (cadran inférieur droit) qui parait moins aisé que le premier, semble représenter une partie de la classe ouvrière ainsi que certains employés du secteur privé. Contrairement au premier sous-groupe, ils ne disposent pas de WC avec chasse d'eau et vivent dans la plupart des cas dans des logements de location (toit en tôle) en se contentant soit de fosses latrines

traditionnelles, soit de latrines améliorées. Néanmoins, ils ont accès à l'eau de robinet, à l'électricité et certains s'approvisionnent en eau à l'aide de motopompes. Les personnes de cette catégorie disposent d'au moins d'un compte dans les livres d'une banque et utilisent couramment les services de transfert d'argent. Ils ont également accès aux crédits, mais pour des montants moins importants que le premier sous-groupe et avec une durée plus réduite (inférieure à 3 ans) par rapport à celle du précédent sous-groupe.

Tout comme les riches, les pauvres se subdivisent également en deux sous-groupes. Dans le cadran inférieur gauche, on retrouve la catégorie la plus pauvre et la plus démunie au regard de son revenu et de son cadre de vie. En effet, ils ont des logements construits en matériaux traditionnels moins durables (paille). Ils utilisent l'eau de puits et ne possèdent quasiment pas de biens d'équipement et de confort. Les personnes qui composent ce sous-groupe sont en majorité des agriculteurs, bucherons, chômeurs, inactifs… Ils ne sont pas salariés en général et sont majoritairement exclus du système financier. Le deuxième sous-groupe de pauvres (cadran supérieur gauche) est caractérisé par une situation certes précaire, mais relativement moins critique que celle du premier sous-groupe de pauvres. Leurs logements sont généralement en argile ou en banco et de fois avec des toits en tôle. Certains pauvres de ce sous-groupe arrivent même à accéder à l'électricité. Malgré ce privilège relatif, les ménages de ce sous-groupe demeurent des pauvres majoritairement exclus du système financier.

Pour mieux caractériser la pauvreté en liaison avec l'accès aux services financiers, la classe des pauvres et celle des non-pauvres sont décrites en détail ainsi qu'il suit :

Tableau n°5.6 : Caractéristiques de la classe pauvre de l'échantillon global

Libellés des variables	Modalités	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Possession d'un compte dans une SFD	CM n'ayant pas de compte	95,3	55,8	19,1
Possession d'un compte dans une banque ou un SFD par le chef de ménage	Pas de compte dans banque ou SFD	97,3	50,7	15,5
Possession d'un compte dans une banque, SFD ou *mobile banking* par le chef de ménage	Pas de compte	97,2	50,8	15,5
Occupation	Agriculteur/éleveur	59,7	57,6	10,9
Principale activité du CM	Agriculture	57,4	57,1	10,3
Possession d'un compte en banque par le CM	CM n'ayant pas de compte	97,9	46,1	9,9
Revenu total	Revenu total inf. à 100 000	75,4	50,1	8,3
Situation dans l'activité principale	Indépendant	73,6	48,8	6,9
Appareil TV et accessoires	Non	78,5	47,6	6,5
Cyclomoteur/moto/vélomoteur	Non	74,4	47,7	6,1
Fer à repasser	Non	85,2	46,2	5,9
Nature principale du toit du logement	Terre/argile/banco	75,2	47,3	5,7
Table	Non	50,0	50,5	5,5
Voiture	Non	93,5	44,5	5,0
Principale source d'énergie pour la cuisson	Bois de chauffe	91,4	44,8	5,0
Principale source d'éclairage du ménage	Pétrole	22,0	54,1	4,2

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Les V-test de toutes les modalités indiquent qu'elles sont statistiquement significatives en termes de caractérisation de la classe des pauvres, ce qui autorise l'interprétation des indicateurs tels que le pourcentage de la classe dans la modalité *«Classe/modalité»* et le pourcentage de la modalité dans l'échantillon *«modalité/échantillon»*.

Lorsqu'on analyse la pauvreté sous l'angle d'inclusion financière, il apparaît que 97,2 % des pauvres[1] ne disposent pas de comptes dans une banque ou une institution de microfinance, ou même un compte de *mobile banking*. Cette analyse tend à mettre en évidence l'existence d'une relation entre le degré d'inclusion financière et le niveau de pauvreté. Examiné sous l'angle de privation, le phénomène de la pauvreté fait ressortir que 93,6 % des pauvres ne disposent pas de véhicule et 74,5 % n'ont ni vélomoteur, ni cyclomoteur. Plus de la moitié d'entre eux n'ont pas accès à de biens de consommation haut de gamme ou de biens d'équipement comme la table, la chaise et le fer à repasser, et 78,6 % des chefs de ménages de cette catégorie ne disposent pas de télévision. En s'intéressant aux conditions d'existence et notamment l'eau, l'habitat et l'accès à l'énergie, on en tire plusieurs

[1] *Il s'agit ici de la pauvreté calculée et non d'un classement des individus selon leurs avis et perception sur leur statut de pauvreté relative dans leurs communautés.*

enseignements. En effet, 91,4 % des pauvres utilisent du bois de chauffage pour la cuisson, et 75 % des logements de pauvres sont construits à partir de la terre ou de l'argile.

L'analyse des caractéristiques des personnes « non-pauvres » fait ressortir des conclusions fondamentalement différentes.

Tableau n°5.7 : Caractéristiques de la classe non pauvre de l'échantillon global

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Établissement financier de transfert d'argent	Oui	100,0	74,4	33,7
Amis et famille	Oui	99,8	64,1	29,8
Institutions informelles (tontine, groupements d'épargne)	Non	100,0	63,0	29,7
Épargne	Oui	100,0	24,6	16,5
Possession d'un compte dans une banque ou dans un SFD par le chef de ménage	Possède au moins un compte dans Banque ou SFD	97,1	28,5	16,3
Possession d'un compte en banque, SFD ou *mobile banking* par le chef de ménage	Possède au moins 1 compte en Banque, SFD ou *mobile banking*	96,7	28,9	16,2
Durée du crédit	Terme de crédit entre 1-3 ans	100,0	15,3	12,6
Crédit accordé par une banque	Oui	100,0	15,1	12,6
Taux d'intérêt	Taux d'intérêt < à 15 %	98,0	16,1	12,1
Occupation	Salarié	96,1	13,2	10,2
Niveau d'instruction	Supérieur	95,1	4,1	5,3
Principale source d'éclairage pour le ménage	Électricité	65,1	48,2	5,2
Voiture	Oui	75,1	14,2	5,0
Chaise	Oui	61,6	73,6	4,8

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

A l'opposé des pauvres, les non-pauvres paraissent relativement mieux équipés. C'est logique. Ils sont majoritairement salariés et ont accès aux produits et services financiers. La quasi-totalité des personnes de cette classe arrivent à épargner et accèdent très souvent aux biens de consommation et d'équipement durables (télé, voiture, chaise). 98 % des non pauvres qui accèdent aux crédits l'obtiennent à un taux d'intérêt inférieur au seuil de l'usure (15 %), au regard de leur niveau d'éducation financière.

5.2.3.2. Seuil de pauvreté multidimensionnelle et incidence de la pauvreté dans l'échantillon global

A partir des informations ci-dessous relatives à l'échantillon global, on calcule le seuil de pauvreté multidimensionnelle par application de la formule indiquée précédemment. Tout ménage dont l'ICP est inférieur à ce seuil est considéré comme pauvre sur le plan

multidimensionnel. On obtient ainsi un seuil de 0,0048 pour une incidence de la pauvreté multidimensionnelle (P_0) de 42,3 %.

Ce résultat parait particulièrement intéressant. Si le taux de pauvreté monétaire issu de nos travaux est de 53,7 %, légèrement supérieur au taux de pauvreté monétaire de 48,2 % retenu par l'INS en 2011 et qui est considéré comme l'indicateur officiel pour le Gouvernement, l'incidence de la pauvreté multidimensionnelle obtenue à partir des données issues de l'enquête sur l'inclusion financière dans le cadre de la présente thèse de doctorat s'établit à 42,3 % en 2017.

L'écart entre le taux de pauvreté monétaire (53,7 %) calculé à partir des données de notre enquête en 2017 et le taux de pauvreté monétaire calculé par l'INS en 2011, traduit une relative détérioration de la situation sur la période. Toutefois, l'on note qu'en 2017, le taux de pauvreté multidimensionnelle calculé à partir des données de l'enquête conduite dans le cadre de la présente thèse, s'établit à un niveau relativement inférieur (42,3 %) comparativement au taux de pauvreté monétaire de la même année. Cette situation découle d'une réalité assez visible ces dernières années au Niger, qui fait que nonobstant les considérations relatives au revenu monétaire et au pouvoir d'achat, les populations bénéficient de plus d'infrastructures en quantité et en qualité, accèdent à plus de services sociaux de base (santé, éducation, eau et assainissement, énergie), ce que la pauvreté monétaire ne prend pas en compte totalement.

Tableau 5.8 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global

Classe	Minimum ICP	Maximum ICP	Proportion	Seuil de pauvreté multidimensionnelle
Pauvre	-0,1861	0,1611	42,42	0,048
Non pauvre	0,0496	0,6957	57,58	
Total	-0,22	1,43	100	

Source : *calculs de l'auteur à partir du logiciel SPAD*

Pour mieux comprendre les contours de la pauvreté multidimensionnelle au Niger, on s'intéresse à ses déclinaisons selon certaines caractéristiques notamment le sexe du chef de ménage, le milieu de résidence (urbain, rural) et l'inclusion financière sous forme de possession d'un compte en banque, dans les institutions de microfinance ou même le *mobile banking*. C'est ainsi que la pauvreté multidimensionnelle est légèrement plus prononcée dans les ménages dirigés par une femme (42,48 %) comparativement aux ménages dirigés par un homme (41,42 %). En effet, au regard de certaines considérations d'ordre socio-culturel, les

ménages dirigés par les femmes relèvent d'une situation exceptionnelle (divorce, décès du conjoint et, dans de rares cas, des femmes installées à leur compte et qui prospèrent dans le commerce). Ces ménages sont potentiellement plus exposés à des privations à caractère économique et financier d'autant plus que les femmes ont un capital humain plus faible (niveau d'instruction) et un capital physique moins important (accès à la terre et au crédit) comparativement aux hommes. Même si la différence est négligeable, ce résultat contredit celui de l'INS (2011) qui conclut que les ménages dirigés par les femmes sont moins pauvres que ceux dirigés par les hommes. L'analyse économétrique qui suit permet de mieux comprendre ce résultat. La pauvreté multidimensionnelle semble être un phénomène à visage rural. En milieu urbain, le taux de pauvreté ressort à 36,54 % contre 45,17 % en milieu rural.

L'inclusion financière semble influer significativement sur la trajectoire de la pauvreté multidimensionnelle. Parmi les personnes titulaires d'un compte bancaire, moins de 2 % sont pauvres sur le plan multidimensionnel, tandis que le taux de pauvreté du même type s'établit à 45,36 % dans les ménages où le chef ne dispose pas de compte en banque. Lorsque le taux de bancarisation est élargi aux institutions de microfinance en plus des banques, le taux de pauvreté multidimensionnelle ressort à 50,11 % chez les personnes ne disposant de comptes ni en banque, ni dans un SFD, confirmant en tendance le résultat précédent.

5.2.3.3. Modèle économétrique de type Logit d'analyse des déterminants de la pauvreté multidimensionnelle

Le modèle retenu est un modèle Logit qui permet d'identifier les déterminants de la pauvreté multidimensionnelle, à partir des caractéristiques socioéconomiques des chefs de ménages, ainsi que de certaines variables relevant de l'environnement économique et financier. Une attention particulière est accordée à l'impact des indicateurs d'inclusion financière sur la pauvreté en liaison avec la problématique de la présente thèse de doctorat.

5.2.3.3.1. Les variables du modèle

Il s'agit dans cette section de présenter les différentes variables qui sont retenues pour l'estimation du modèle.

La variable dépendante

La variable à expliquer, **Y,** représente le statut de pauvreté multidimensionnelle. Ainsi, on a : **Y = 1** si l'individu est pauvre et **0** sinon.

Les variables explicatives

Le choix des variables explicatives du modèle est guidé par les indications qu'offrent les méthodes d'analyse factorielle, notamment l'ACM et la Classification hiérarchique. Cela nous conduit à nous intéresser aux variables qui caractérisent les chefs de ménages et qui sont susceptibles d'expliquer a priori le fait qu'ils soient pauvres ou non sur le plan multidimensionnel. Il s'agit du sexe, du statut d'occupation du logement, du lieu de résidence (urbain, rural), du niveau d'instruction, de la possession d'un compte dans les livres d'une banque ou d'un SFD, et de la fréquence d'utilisation du compte bancaire ou dans un SFD. Plusieurs variables explicatives candidates testées ne figurent pas dans le modèle du fait de la non-significativité des coefficients dans le processus itératif de sélection.

5.2.3.3.2. Les résultats du modèle estimé

Les résultats du modèle estimé au niveau national (tableau n°5.9 ci-dessous) font ressortir un impact positif et relativement consistant des variables d'inclusion financière sur la réduction de pauvreté. C'est ainsi que le fait de disposer d'un compte dans les livres d'une banque ou d'une institution de microfinance, agit positivement sur la réduction de la pauvreté. Il en est de même pour la fréquence d'utilisation du compte. Le modèle laisse présager que l'individu qui utilise son compte 11 fois et plus dans l'année a 63 % de chance de ne pas être pauvre comparativement à celui qui n'utilise pas du tout son compte dans l'année.

En ce qui concerne le statut dans l'occupation des individus, les modalités « salarié » et « commerçant » sont significatives au seuil de 1 % et exercent un effet positif sur la réduction de la pauvreté. Un commerçant a 47 % de chance de ne pas être pauvre comparativement à un agriculteur/éleveur. Les salariés ont le même type d'avantage, mais avec une chance plus faible évaluée à 8 %. Ce résultat peut provenir de la précarité des salariés notamment dans le secteur privé informel.

S'agissant du sexe du chef de ménage, la modalité « féminin » a un impact significatif sur la réduction de la pauvreté au plan national. Ce résultat bien qu'intuitif,

contredit ceux obtenus dans plusieurs études sur la pauvreté (INS, 2008 et 2011 et ANSD, 2010) qui montrent que les ménages dirigés par les hommes sont plus touchés par le phénomène de pauvreté que ceux dirigés par les femmes. En approfondissant l'analyse économétrique de ce résultat en apparence inhabituel, on remarque que ce phénomène qui est très présent en milieu rural n'est pas du tout significatif en milieu urbain. C'est la profondeur du phénomène en milieu rural qui conduit à la résultante significative sur le plan national. Or il est fondé et intuitif de considérer qu'au Niger, les ménages dirigés par les femmes en milieu rural sont plus exposés à la pauvreté que ceux dirigés par les hommes, d'autant plus que dans les campagnes, plus qu'en ville, les femmes ont un capital humain (niveau d'instruction) encore plus faible et un capital physique (accès à la terre et au crédit) souvent insignifiant par rapport aux dotations des hommes. Enfin, quel que soit le milieu de résidence considéré, le niveau d'instruction, l'âge du chef de ménage et la taille du ménage ne paraissent pas significatifs pour permettre de tirer des conclusions fiables en matière d'explication de la pauvreté. Ce résultat n'est pas forcément attendu au regard du lien positif généralement établi entre la plupart de ces variables et le revenu par tête du ménage. Il peut toutefois s'expliquer dans une estimation économétrique en matière de pauvreté multidimensionnelle, puisque cette dernière prend en compte l'accès à certains services sociaux de base et infrastructures publiques accessibles pratiquement à tous les citoyens sans discrimination.

En milieu rural, la modalité « autres activités » est significative. Cela suppose que ceux qui exercent d'autres activités, en plus de l'activité agricole, ont 77 % de chance de ne pas être pauvre par rapport à ceux qui pratiquent uniquement l'agriculture ou l'élevage. Toujours en milieu rural, le sexe du chef de ménage présente un effet de même sens qu'au niveau national, mais avec une intensité plus forte. Le rôle de l'inclusion financière sur la réduction de la pauvreté semble se confirmer dans ce milieu, la possession d'un compte et surtout son utilisation effective étant de réelles opportunités d'amélioration du bien-être, même lorsque les mouvements du compte sont peu fréquents. Plus qu'au niveau national et même en ville, les résultats du modèle Logit indiquent qu'être salarié en milieu rural pour un chef de ménage est synonyme de ne pas être pauvre avec une chance de 100 % par rapport à un agriculteur ou éleveur, tandis que contrairement au milieu urbain, le statut de commerçant rural n'est pas significatif pour impacter la trajectoire de la pauvreté multidimensionnelle. En

effet, très souvent lorsqu'un agriculteur pratique une activité commerciale (même modeste) au village en plus de l'agropastoralisme, cet agriculteur revendique le statut de commerçant.

Tableau n°5.9 : Estimation économétrique des déterminants de la pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global

Modèle Logit avec variable dépendante dichotomique (Y) = Statut de pauvreté multidimensionnelle. *Y = 1 si l'individu est pauvre et 0 sinon*						
	National		**Urbain**		**Rural**	
	Coefficients	**Odds Ratio**	**Coefficient**	**Odds Ratio**	**Coefficient**	**Odds ratio**
Possession d'un compte						
N'a pas de compte (mod. de réf.)						
A un compte en banque ou SFD	-3,965***	0,02	-	1	-2,729***	0,07
Sexe du chef de ménage						
Masculin (modalité de référence)						
Féminin	0,649**	1,91	0,563	1,76	0,728*	2,07
Taille ménage						
Moins de 8 individus (mod. de réf.)						
8-15 individus	-0,0952	0,91	-0,0797	0,92	-0,0569	0,94
> 16 individus	-0,00328	1	-0,344	0,71	0,256	1,29
Age du chef de ménage						
Age moins de 35 ans (mod. de réf)						
Age compris entre 35-44 ans	0,0821	1,09	0,0635	1,07	0,22	1,25
Age supérieur à 44 ans	0,201	1,22	-0,205	0,81	0,433	1,54
Utilisation de compte par le chef de ménage						
0 fois dans l'année (mod. de réf.)						
Entre 1 et 4 fois par an	-3,707***	0,02	-3,558***	0,03	-3,834***	0,02
Entre 5 et 10 fois par an	-3,704***	0,02	-3,132***	0,04	-4,548***	0,01
11 fois et plus par an	-0,467**	0,63	0,107	1,11	-0,665**	0,51
Occupation dans l'activité du chef de ménage						
Agriculteur/Eleveur (mod. de réf.)						
Salarié	-2,472***	0,08	-1,607*	0,2	-0,636**	1
Commerçant	-0,758***	0,47	-1,303***	0,27	-0,897	0,53
Artisan	-0,48	0,62	-0,475	0,62	0,979	0,41
Transporteur	0,212	1,24	-0,611	0,54	0,723	2,66
Chômeur	0,036	1,04	-0,4	0,67	0,128	2,06
Apprentis	-0,229	0,8	-1,104	0,33	-	1,14
Élèves/étudiants	3,137*	23,02	-	1	-0,26	1
Autres activités manuelles	-0,111	0,9	-0,679	0,51	-0,660*	0,77
Autres	-0,308	0,74	-0,446	0,64		0,52
Niveau d'instruction du chef de ménage						
Aucun (modalité de référence)						
Coranique	-0,0218	0,98	-0,198	0,82	-0,00474	1
Alphabétisé	-0,366	0,69	-1,008*	0,36	0,143	1,15
Primaire	0,0763	1,08	-0,434	0,65	0,322	1,38
Secondaire	-0,255	0,78	-0,649	0,52	-0,0679	0,93
Prof/technique	-	1	-	1	-	1
Supérieur	-0,687	0,5	-	1	0,351	1,42
Constante	0,882**	2,42	1,536**	4,65	0,543	1

Source : *l'auteur à partir du Logiciel STATA 15*

Seul en milieu urbain le niveau d'instruction présente une modalité (alphabétisé) significative. Un individu alphabétisé a 36 % de chance de ne pas être pauvre par rapport à celui qui n'a aucun niveau d'instruction. À l'instar du milieu rural, le modèle estimé au

niveau du milieu urbain met en exergue un effet positif des variables d'inclusion financière, notamment la fréquence d'utilisation des comptes sur la réduction de pauvreté. S'agissant de l'occupation des individus, il ressort que les modalités « salarié » et « commerçant » sont significatives en ville et exercent un effet favorable sur la réduction de la pauvreté. Un commerçant urbain a 27 % de chance de ne pas être pauvre comparativement à un agriculteur ou éleveur. Cette chance est de 20 % pour les salariés.

5.2.4. Analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des inclus financiers

Nous nous intéressons maintenant exclusivement à l'échantillon des inclus du système financer. Les analyses précédentes sont reconduites, mais uniquement dans la classe des chefs de ménages qui accèdent aux services financiers, appréhendés sous l'angle de possession d'un compte dans une banque ou dans un SFD.

5.2.4.1. Analyse des correspondances multiples et classification dans le sous-échantillon des inclus financiers

A partir de l'ACM préliminaire sur 105 variables, 30 variables sont sélectionnées pour la construction de l'ICP dans la classe des inclus financiers (tableau n°5.10 ci-dessous). Cette sélection est réalisée en nous fondant sur le critère de la consistance ordinale sur le premier axe factoriel qui décrit clairement une situation de bien-être et d'inclusion financière.

Les aides à l'interprétation de l'Analyse des Correspondances Multiples dans le sous-échantillon des inclus financiers (coordonnées des variables sur les axes, contributions à l'inertie, cosinus carré des angles faits par les variables par rapport à chaque axe factoriel et donc par déduction la qualité de représentation des variables sur chaque plan factoriel) sont données à l'annexe n°7.2.

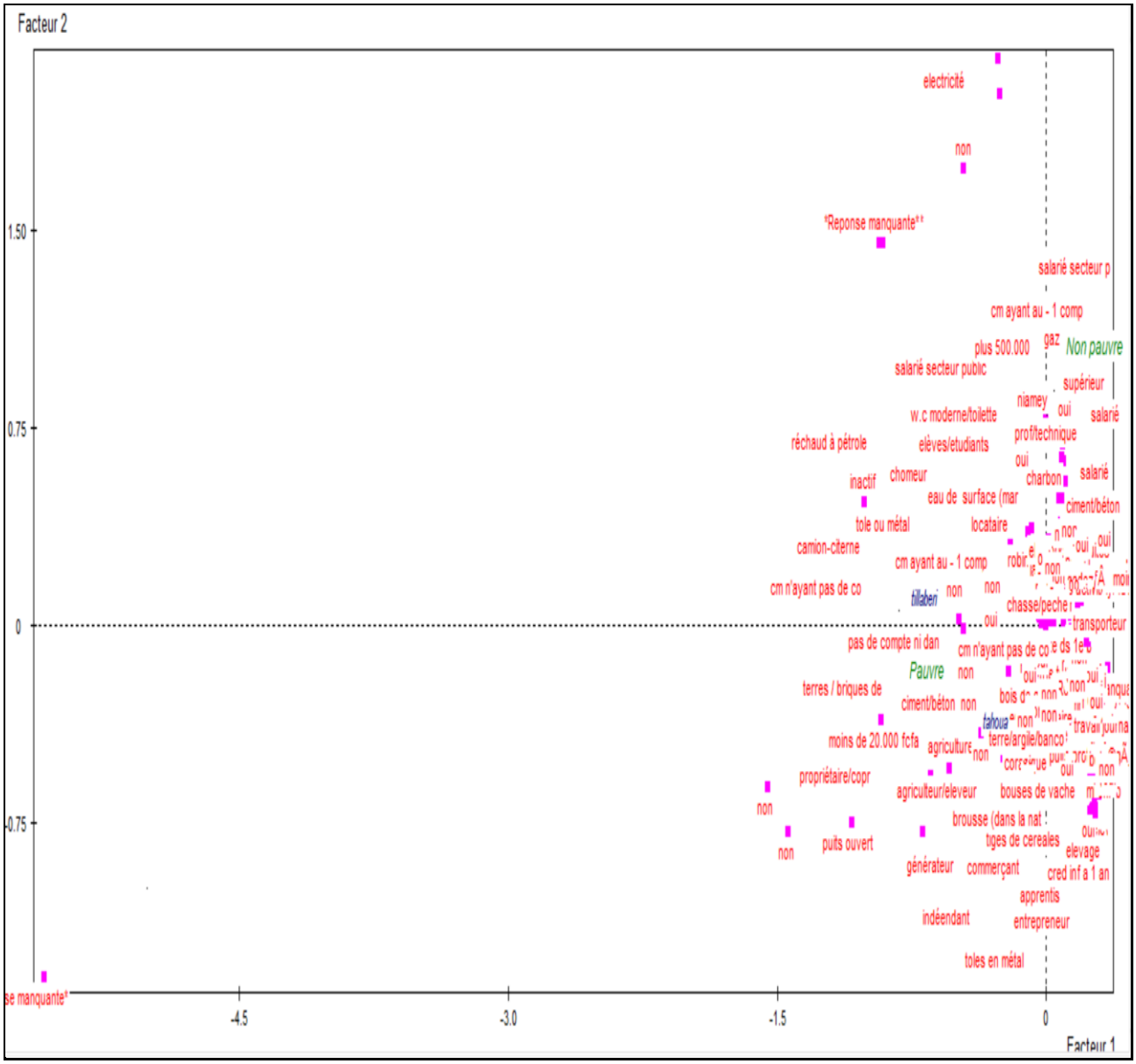
<u>Tableau n°5.10</u> : Liste des 30 variables retenues pour le calcul de l'ICP dans le groupe des inclus financiers

Variables	Modalités	Variables	Modalités
Statut du chef de ménage		**Eau**	
Occupation	Agriculteur / Éleveur	Principale source d'eau de boisson	Robinet d'eau courante
	Salariés		Forage
	Commerçants		Mini AEP
	Artisans		Puits protégés
	Transporteurs		Puits ouvert
	Chômeurs		Eau de surface
	Femmes au foyer		Camion-citerne
	Élèves / Étudiants		Autre à préciser
	Retraités et autres inactifs	**Produits et services financiers accessibles**	
Institutions fournissant les services/produits financiers		Épargne	Oui/Non
Banque	Oui/Non	Crédits court terme	Oui/Non
Institution informelle : tontine	Oui/Non	Crédits court terme de trésorerie	Oui/Non
Institutions informelles (personnes privées)	Oui/Non	Crédit à la consommation	Oui/Non
Société d'assurance	Oui/Non	Crédit m-long terme d'investissement	Oui/Non
E-Banking, vocal Banking	Oui/Non	Crédit achat intrants (engrais, semence)	Oui/Non
Établissement financier (Niger poste, SAFI)	Oui/Non	Assurance	Oui/Non
Institutions informelles (OP, Coopératives)	Oui/Non	Produits financiers islamiques	Oui/Non
Établissement financier de transfert d'argent	Oui/Non	Crédit immobilier (habitat)	Oui/Non
Institution microfinance : IMF	Oui/Non	Société de téléphonie : *mobile banking*	Oui/Non
Crédit obtenu et utilisation			
Crédit obtenu ces 3 dernières années	Oui/Non		
Consommation	Oui/Non		
Investissement	Oui/Non		
Logement	Oui/Non		

<u>Source</u> : *l'auteur*

L'analyse des correspondances multiples appliquée au groupe des chefs de ménages qui accèdent aux services financiers (possession d'un compte dans une banque ou une institution de microfinance), conduit au graphique factoriel ci-après :

<u>Figure n°5.4</u> : Nuage des 30 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans le sous-échantillon des inclus financiers



<u>Source</u> *: l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

L'histogramme des valeurs propres issues de l'ACM explicite un axe principal captant 22,62 % de l'inertie totale du nuage des variables pendant que les autres axes participent chacun avec moins de 8,93 %. Le premier plan factoriel ressort ainsi avec un pouvoir explicatif de 32,44 % relativement satisfaisant dans ce type d'analyse.

Le graphique factoriel permet de caractériser la petite classe des pauvres (2,92 %) et la majorité de non-pauvres (97,08 %) que l'on retrouve dans le groupe des inclus financiers. Ainsi, dans la classe des chefs de ménages qui disposent d'un compte dans les livres d'une

banque ou d'une institution de microfinance, la proportion de pauvres est faible. Cette classe minoritaire de pauvres que nous trouvons dans le groupe des inclus financiers, est constituée d'agriculteurs, de commerçants, d'apprentis et d'une certaine catégorie d'entrepreneurs. Leurs maisons ont des toits en tôle, ils utilisent de petits générateurs comme mode d'éclairage et accèdent à des crédits pour une durée relativement courte (à peine 1 an), laissant présager qu'ils travaillent avec les institutions de microfinance.

Les paragraphes qui suivent détaillent les caractéristiques de la classe des inclus financiers pauvres, et celles des inclus financiers non-pauvres (tableaux n°5.11 et n°5.12).

Tableau n°5.11 : Caractéristiques de la classe pauvre des inclus financiers (2,92 % de l'échantillon)

Libellés des variables	Modalités	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Occupation	Agriculteur/éleveur	75	15,7	3,5
Crédit immobilier (habitat)	Non	0	89,7	-5,7
Emprunt en nature	Non	0	79,9	-4,6
Création/renforcement d'entreprise	Non	0	65,3	-3,5
Crédit à la consommation	Non	0	80,6	-4,7
Mobile banking et paiement facture	Oui	0	62,0	-3,3
Achat d'engrais et/ou de semences	Non	0	58,0	-3,1
Santé et nutrition	Non	0	60,5	-3,3
Amis et famille	Oui	0	47,4	-2,5
Crédit outillage et matériel agricole	Non	0	94,5	-6,7
Consommation	Non	0	50,0	-2,7
Société de téléphonie (*mobile banking*)	Non	0	50,7	-2,7
Société d'assurance	Non	0	49,2	-2,6
IMF	Oui	0	54,3	-2,9
Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 dernières années	Oui	0	75,9	-4,3
Établissement de transfert d'argent	Oui	0	82,1	-4,8
Établissement financier : NigerPoste,SAFI	Non	0	80,3	-4,6
Banque	Non	0	51,1	-2,7

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

A l'opposé des non-pauvres ayant accès aux services financiers, les pauvres tout en étant inclus financiers, sont dans leur grande majorité des agriculteurs et ou éleveurs (75 %). L'analyse de leurs principales caractéristiques indique qu'aucun d'entre eux n'a obtenu un crédit ces trois dernières années alors que 75,9 % des inclus financiers en ont bénéficié. En outre, ces inclus financiers pauvres n'ont pas recouru au *mobile banking* alors que 62,0 % des inclus en ont fait usage.

Tableau n°5.12 : Caractéristiques de la classe non pauvre des inclus financiers (97,08 % de l'échantillon)

Libellés des variables	Modalités	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Institutions informelles (OP, Coopératives)	Non	93,9	91,2	5,9
Établissement financier de transfert d'argent	Oui	84,5	82,1	4,8
Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 dernières années	Oui	78,2	75,9	4,3
Produits financiers islamiques	Non	77,8	75,5	4,2
Épargne	Oui	73,3	71,1	3,9
Mobile banking et paiement de factures	Oui	63,9	62,0	3,3
Institution de microfinance (IMF)	Oui	56,0	54,3	2,9
Société d'assurance	Oui	49,2	47,8	2,5
Amis et famille	Oui	48,8	47,4	2,5
Société de téléphonie (*mobile banking*)	Oui	47,7	46,3	2,5
Assurance	Oui	47,3	45,9	2,4
Banque	Oui	47,3	45,9	2,4
Localisation des institutions qui fournissent ces produits	Dans la commune	46,9	45,6	2,4
Occupation	Salarié	39,8	38,6	2,0
Commerce	Oui	39,1	37,9	2,0

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Il ressort du tableau n°5.12 ci-dessus que 93,9 % des inclus financiers non-pauvres n'utilisent pas les institutions financières informelles comme les coopératives et les organisations paysannes. En revanche, 78,2 % d'entre eux ont accès aux crédits au cours des trois dernières années et 73,3 % épargnent. Ils utilisent fréquemment les services de transfert d'argent (business et transferts sociaux) pour 84,5 % et la monnaie électronique pour 63,9 % d'entre eux. On y trouve pratiquement autant de salariés que de commerçants (respectivement avec 39,8 % et 39,1 %). Les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse indiquent que plus de 2 personnes sur 3 dans cette classe utilisent des produits d'épargne. Ces non-pauvres parmi les inclus ont peu recours aux produits financiers islamiques, un problème qui peut résulter de l'insuffisance de l'offre au regard des caractéristiques des individus composant cette classe.

5.2.4.2. Seuil de pauvreté multidimensionnelle et pauvreté monétaire dans le groupe des inclus financiers

La même méthode de calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle appliquée dans l'échantillon global, conduit au résultat ci-après dans l'échantillon des inclus financiers. C'est

à l'aide de ce seuil de pauvreté que le groupe des chefs de ménages inclus du système financier est scindé en classes de pauvres et non-pauvres.

Tableau n°5.13 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les inclus financiers

	Minimum ICP	Maximum ICP	Proportion (%)	Seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les inclus financiers
Pauvre	-0,0692	0,0008	2,92	0,0222
Non pauvre	0,0455	0,2220	97,08	
Total	-0,0237	0,2228	100,00	

Source *: calculs de l'auteur à partir du logiciel SPAD*

La pauvreté multidimensionnelle est très faible dans le groupe des chefs de ménages qui accèdent aux services financiers fournis par les banques et les institutions de microfinance, avec un seuil multidimensionnel de 0,0222 et une incidence de moins de 3 %.

Tableau n°5.14 : Pauvreté monétaire parmi les inclus financiers selon le sexe du chef de ménage

	Sexe	
Statut de la pauvreté	Masculin (%)	Féminin (%)
Pauvre	28,7	29,6
Non pauvre	71,3	70,4
Total	100,0	100,0

Source *: l'auteur à partir des données de l'enquête sur l'inclusion financière et croissance au Niger (2017)*

Il ressort du tableau ci-dessus que dans le groupe des inclus du système financier, l'incidence de la pauvreté est quasiment identique dans les ménages dirigés par les hommes et dans ceux dirigés par les femmes. L'inclusion financière semble réduire l'impact du sexe du chef de ménage sur la situation de pauvreté du ménage. Cette incidence de la pauvreté chez les chefs de ménages ayant un compte en banque ou dans une institution de microfinance, est largement inférieure à celle de l'échantillon global, laissant présager un rôle évident de l'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté au Niger.

Contrairement à l'échantillon global, les tentatives pour estimer un modèle économétrique dans le sous-échantillon des chefs de ménages inclus financiers, s'avèrent infructueuses puisque le sous-échantillon s'est révélé trop homogène (faible variabilité) pour aboutir à une estimation économétrique valide.

5.2.5. Calcul et analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des exclus financiers

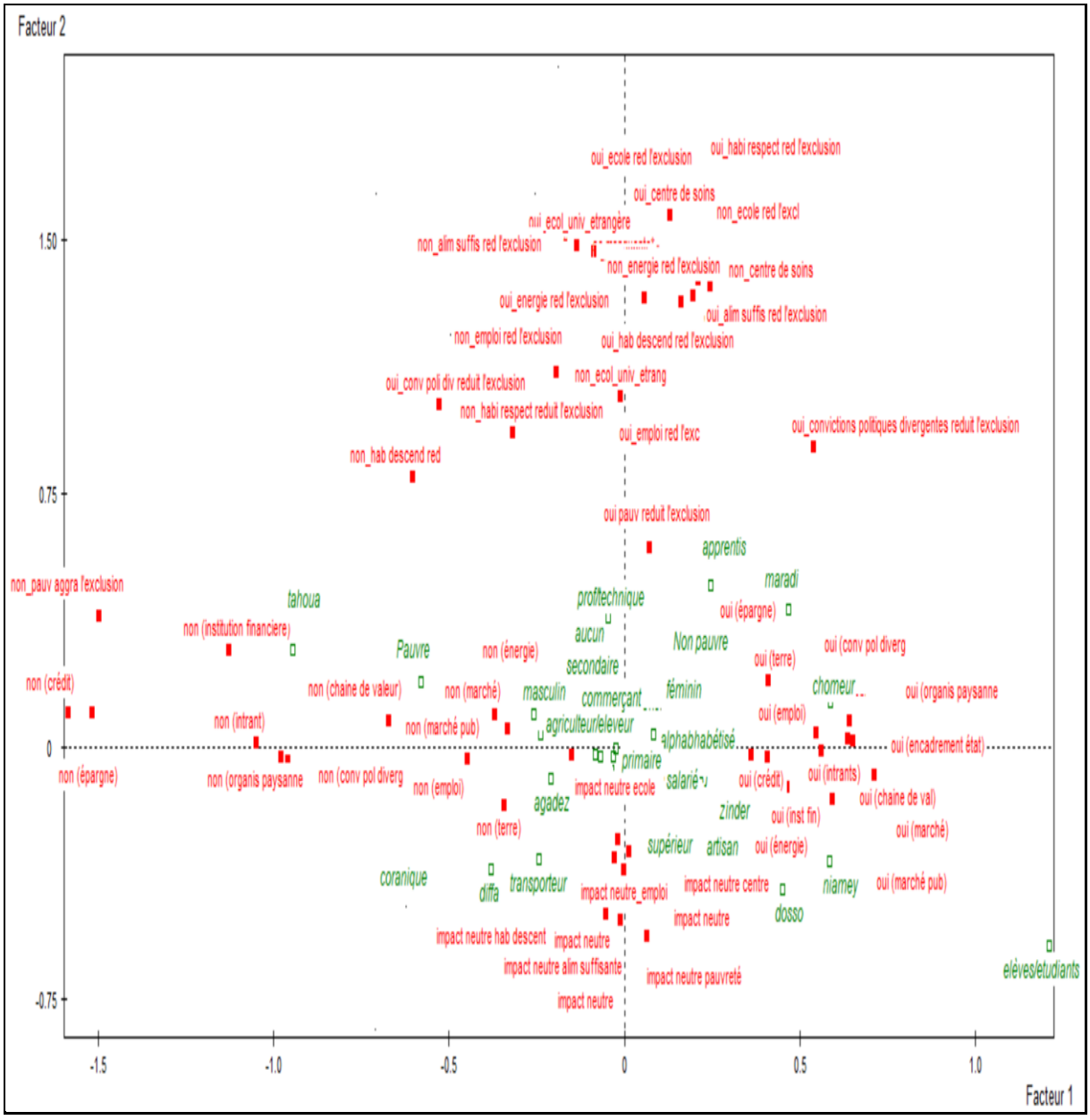
Nous nous intéressons dans cette partie exclusivement à l'échantillon des exclus du système financer. Les analyses précédentes sont reconduites, mais uniquement dans la classe des chefs de ménages qui n'ont pas accès aux services financiers, appréhendés sous l'angle de possession d'un compte dans une banque ou dans un SFD.

5.2.5.1. Analyse des correspondances multiples et classification

A partir de l'Analyse de Correspondances Multiples (ACM) préliminaire sur 105 variables, 26 variables sont sélectionnées pour la construction de l'ICP. Comme annoncé précédemment, nous effectuons cette sélection en nous fondant principalement sur le critère de la consistance ordinale sur le premier axe factoriel qui décrit clairement une situation de bien-être et d'inclusion financière.

Les aides à l'interprétation de l'Analyse des Correspondances Multiples dans le sous-échantillon des exclus financiers (coordonnées des variables sur les axes, contributions à l'inertie, cosinus carré des angles faits par les variables par rapport à chaque axe factoriel et donc par déduction la qualité de représentation des variables sur chaque plan factoriel) sont données à l'annexe n°7.3

<u>Figure n°5.5</u> : Nuage des 26 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans le sous-échantillon des exclus financiers



<u>Source</u> : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

L'histogramme des valeurs propres issues de l'ACM explique un axe principal captant 21,52 % de l'inertie totale du nuage des variables. Le premier plan factoriel ressort ainsi avec un pouvoir explicatif de 32,44 % relativement satisfaisant dans ce type d'analyse.

Tableau n°5.15 : Liste des 23 variables retenues pour le calcul de l'ICP chez les exclus

Variables	Modalités	Variables	Modalités
Exclusion socio-économique			
Non-accès à la terre	Oui/Non	Non-accès à une alimentation décente	Positivement (réduit l'exclusion)
Non-accès aux intrants	Oui/Non		Négativement (favorise l'exclusion)
Non-accès aux organisations paysannes	Oui/Non		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès aux marchés	Oui/Non	Non-accès à un habitat décent	Positivement (réduit l'exclusion)
Non-accès aux marchés publics	Oui/Non		Négativement (favorise l'exclusion)
Non-accès à l'emploi	Oui/Non		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès à une chaine de valeur	Oui/Non	Non-accès à un habillement respectable	Positivement (réduit l'exclusion)
Non-accès à l'énergie	Oui/Non		Négativement (renforce l'exclusion)
Exclusion pour convictions politiques divergentes	Oui/Non		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès aux organisations paysannes	Positivement (réduit l'exclusion)	Non-accès aux écoles et universités étrangères	Positivement (réduit l'exclusion)
	Négativement (favorise l'exclusion)		Négativement (favorise l'exclusion)
	Neutre (sans impact sur l'exclusion)		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès à l'emploi	Positivement (réduit l'exclusion)	Exclusion pour convictions politiques divergentes	Positivement (réduit l'exclusion)
	Négativement (favorise l'exclusion)		Négativement (favorise l'exclusion)
	Neutre (sans impact sur l'exclusion)		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès aux centres de soin	Positivement (réduit l'exclusion)	Pauvreté	Positivement (réduit l'exclusion)
	Négativement (favorise l'exclusion)		Négativement (favorise l'exclusion)
	Neutre (sans impact sur l'exclusion)		Neutre (sans impact sur l'exclusion)
Non-accès à l'école	Positivement (réduit l'exclusion)	**Exclusion financière**	
	Négativement (favorise l'exclusion)	Non-accès institutions financières	Oui/Non
	Neutre (sans impact sur l'exclusion)	Non-accès aux crédits	Oui/Non
Non-accès à l'énergie	Positivement (réduit l'exclusion)	Non-accès aux produits d'épargne	Oui/Non
	Négativement (favorise l'exclusion)		
	Neutre (sans impact sur l'exclusion)		

Source : *l'auteur*

La classification hiérarchique conduite à partir des variables ci-dessus, fournit les classes de pauvres (70,5 % de l'échantillon des exclus financiers) et des non-pauvres (29,5 %

de l'échantillon des exclus financiers) dont les caractéristiques sont détaillées dans les sections qui suivent.

Tableau n°5.16 : Caractéristiques de la classe pauvre (70,5 % de l'échantillon des exclus financiers)

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Exclusion pour convictions politiques divergentes	Impact neutre	94,5	90,0	7,8
Non-accès au marché *(un lieu de rencontre de l'offre et la demande)*	Non	76,1	78,1	-2,6
Non-accès à la terre	Non	61,7	54,1	8,3
Non-accès au service d'encadrement de l'État	Oui	56,4	60,0	-4,0
Non-accès à une chaine de valeur	Oui	50,9	48,4	2,7
Non-accès à une organisation paysanne (OP)	Non	43,4	39,8	4,1
Non-accès aux marchés publics (appels d'offres)	Non	41,1	38,4	3,0

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Les V-test de toutes les modalités indiquent qu'elles sont statistiquement significatives en termes de caractérisation de la classe des pauvres du sous-échantillon des exclus des services financiers. Il ressort des résultats ci-dessus, que dans le sous-groupe des exclus financiers, les principales variables d'exclusion des pauvres sont : l'inaccessibilité au marché, le manque d'accès aux services d'encadrement de l'État, l'inaccessibilité à la terre, le non-accès à une organisation paysanne, et le non-accès aux marchés publics. En effet, 61,7% des exclus financiers pauvres n'ont pas accès à la terre (contre 54,1% dans le sous-échantillon des exclus financiers) et seuls 56,4% de ces exclus financiers pauvres bénéficient du service d'encadrement de l'Etat, tandis que 43,4% n'accèdent pas aux services d'une organisation paysanne à laquelle ils peuvent adhérer pour bénéficier d'un encadrement des structures faitières.

Il existe des chefs de ménages non-pauvres parmi les exclus des services financiers. L'analyse de leurs caractéristiques fait ressortir des conclusions différentes de celles de la classe des pauvres des exclus financiers.

Tableau n°5.17 : Caractéristiques de la classe non-pauvre (29, 51 % de l'échantillon des exclus financiers)

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Non-accès à un habitat décent	Oui	82,4	26,8	29,6
Non-accès à une alimentation suffisante	Oui (alimentation suffisante réduit l'exclusion)	79,1	26,3	28,1
Non-accès à un habillement respectable	Oui	74,7	23,8	27,9
Non-accès à l'emploi (chômage)	Oui (emploi réduit l'exclusion)	53,6	19,4	19,5
Non-accès à aux centres de soin	Oui (centre de soins réduit l'exclusion)	45,3	15,5	18,6
Non-accès à l'énergie	Oui (Énergie réduit l'exclusion)	45,1	15,8	18,0
Non-accès à l'école	Oui (école réduit l'exclusion)	38,1	12,7	17,2
Non-accès à la terre	Oui	62,6	45,4	8,0
Exclusion pour convictions politiques divergentes	Oui	16,2	8,1	6,5
Non-accès au service d'encadrement de l'État	Oui	68,5	60,0	4,0
Non-accès à une organisation paysanne (OP)	Oui	68,0	59,9	3,8

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

La classe des *non-pauvres* du sous-échantillon des exclus financiers est caractérisée par des variables telles que l'accès à un logement décent, l'accès à la terre, l'accès aux centres de soins et l'accès à l'emploi. En effet, malgré leur exclusion financière, les non-pauvres parmi les exclus du système financier accèdent à certains services et biens de confort. C'est ainsi que 82,47 % des non-pauvres exclus des services financiers ont tout de même accès à un habitat décent (contre 26,8% dans le sous-échantillon des exclus financiers) et 79,1% ont accès à une alimentation suffisante contre 26,3% dans le sous-échantillon des exclus financiers.

5.2.5.2. Seuil de pauvreté multidimensionnelle dans la classe des exclus financiers

A l'instar des inclus financiers, nous nous intéressons dans ce paragraphe à la situation de la pauvreté dans le sous-groupe des chefs de ménages exclus des services financiers. L'objectif visé est d'apprécier comment agit l'exclusion financière sur le niveau de pauvreté des ménages et s'en servir à des fins de politique économique pour améliorer le

bien-être des populations. C'est dans ce but que nous calculons, dans le tableau n°5.18 ci-dessous, le seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les exclus financiers.

Tableau n°5.18 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les exclus financiers

	Minimum ICP	Maximum ICP	Poids	**Seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les exclus**
Pauvre	-0,533	0,341	61,24	0,072
Non pauvre	-0,52	0,36	38,76	
Total				

Source : *calculs de l'auteur à partir du logiciel SPAD*

Il ressort du calcul du seuil de pauvreté multidimensionnel dans le sous-échantillon des exclus financiers, que la pauvreté est plus prononcée chez les chefs de ménages qui n'ont pas accès aux services financiers. Dans ce sous-groupe, 61,24 % des chefs de ménage sont pauvres contre 42,42 % dans l'échantillon national global et 2,92 % dans le sous-échantillon des chefs de ménages ayant des comptes en banque ou dans les SFD. L'analyse selon le milieu de résidence est synthétisée dans le tableau n°5.19 ci-après.

Tableau n°5.19 : Pauvreté multidimensionnelle dans le groupe des exclus financiers selon le milieu de résidence

Pauvreté multidimensionnelle parmi les exclus	**Milieu de résidence**	
	Urbain	**Rural**
Pauvre	54,1	61,6
Non pauvre	45,9	38,4
Total	100,0	100,0

Source : *l'auteur à partir du logiciel SPAD*

La conclusion concernant l'impact de l'inclusion financière sur la pauvreté multidimensionnelle des chefs de ménages est robuste en s'intéressant à la pauvreté monétaire, comme le prouve le tableau n°5.20 ci-dessous. En effet, dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus des services financiers, l'incidence de la pauvreté monétaire ressort à 57,8 % dans les ménages dirigés par les hommes et 66,7 % dans ceux dirigés par les femmes. Ces proportions sont respectivement 28,7 % et 29,6 % dans le sous-échantillon des chefs de ménages ayant accès aux services financiers.

Tableau n°5.20: Incidence de la pauvreté monétaire chez les exclus selon le sexe du chef de ménage

Statut de la pauvreté	Sexe	
	Masculin	Féminin
Pauvre	57,8	66,7
Non pauvre	42,2	33,3
Total	100,0	100,0

Source : *Calcul de l'auteur à partir des données de l'INS, de l'enquête sur l'inclusion financière et le logiciel SPAD*

Comme dans le cas de l'échantillon global des chefs de ménages, un modèle économétrique simple est proposé pour mieux mesurer l'intensité de la relation entre la pauvreté et certaines variables socio-économiques en liaison avec l'inclusion financière, dans le sous-échantillon des ménages qui n'accèdent pas aux services financiers.

5.2.5.3. Modèle dichotomique d'analyse de la pauvreté dans le sous-échantillon des exclus financiers

Les sections précédentes ont mis en évidence le rôle positif que joue l'inclusion financière dans l'amélioration des conditions de vie des populations. En effet, l'incidence de la pauvreté est de loin plus élevée chez les exclus financiers que dans le sous-groupe des inclus financiers. À cet égard, il est nécessaire d'approfondir la connaissance des déterminants de la pauvreté dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus du système financier, afin de mieux cibler les politiques publiques à mettre en œuvre. C'est dans ce cadre que le recours à un modèle économétrique est jugé nécessaire pour compléter les enseignements tirés de l'analyse factorielle. Les résultats de l'estimation de ce modèle sont synthétisés ci-après.

Tableau n°5.21 : Résultats de l'estimation économétrique des déterminants de la pauvreté dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus du système financier

Pauvreté multidimensionnelle	Global		Urbain		Rural	
	Odds Ratio	Coefficient	Odds Ratio	Coefficient	Odds Ratio	Coefficient
Sexe du chef de ménage						
Masculin (modalité de référence)						
Féminin	1,40	0.334	1,23	0.207	1,68	0.519
Age du chef de ménage						
Age moins de 35 ans (mod. de réf)						
Age 35-44ans	1,21	0.188	0,91	-0.0968	1,40	0.338
Age sup a 45ans	1,35	0.302*	1,19	0.178	1,29	0.258
Activité principale du chef de ménage						
Agriculture (modalité de référence)						
Élevage	1,64	0.497	1,27	0.237	1,35	0.298
Commerce	2,55	0.935***	1,35	0.302	1,88	0.634**
Artisanat	3,48	1.247***	1,81	0.595	3,16	1.149*
Salarié secteur pub	3,86	1.350	1,46	0.379	1,00	-
Salarié secteur privé	5,61	1.725	1,00	-	2,13	0.758
Travail journalier	2,44	0.892***	1,98	0.682*	1,11	0.100
Bucheron	1,00	-	1,00	-	1,00	-
Chasse/pêche	2,42	0.886	1,00	-	1,71	0.537
Inactif	3,19	1.159***	1,32	0.274	4,15	1.424**
Chômeur	0,57	-0.563	0,44	-0.814	1,00	-
Contractuel	1,00	-	1,00	-	1,00	-
Autres à préciser	3,98	1.381***	1,96	0.672	3,55	1.266***
Variables d'exclusion du chef de ménage						
Non accès à la terre (mod. de référence)						
Non-accès alimentation suffisante	0,74	-0.304**	1,10	0.0927	0,66	-0.422**
Non-accès aux NTIC	0,73	-0.319**	0,43	-0.852***	0,83	-0.187
Non-accès aux écoles et universités étrangères	0,71	-0.348**	0,71	-0.339	0,68	-0.383*
Non-accès à un habitat décent	0,69	-0.377***	1,07	0.0696	0,90	-0.108
Constante	3,68	1.302**	15,25	2.725***	3,76	1.324**

Source : *l'auteur à partir du Logiciel STATA 15*

Les résultats du modèle global d'analyse de la pauvreté dans le sous-groupe des exclus financiers font ressortir un impact significatif des variables d'exclusion économique et financière présentes dans le modèle. Le signe est également conforme à celui attendu. Par contre, pour les variables sociodémographiques le résultat semble plus nuancé.

Pour la variable « activité principale », les modalités « artisanat », « commerce », « travail journalier » et « inactif » relatives toutes aux chefs de ménages exclus des services financiers, sont significatives au seuil de 1 % avec un signe positif, traduisant ainsi l'effet négatif de ces différents statuts sur la pauvreté en cas d'exclusion financière. Ainsi, même ceux qui exercent une activité en qualité de commerçant ou d'artisan présentent le risque d'être pauvres, en l'absence de l'accompagnement des banques ou des institutions de microfinance. Ces fonctions, plus présentes en milieu urbain, sont encore plus exposées à la pauvreté qu'un agriculteur ou éleveur. En effet, un commerçant sans accès aux services

financiers a 2,55 fois plus de risque d'être pauvre qu'un agriculteur et un artisan sans accompagnement financier a, quant à lui, 3,48 fois plus de risque d'être pauvre comparé à un agriculteur. Ce résultat ne parait pas évident et peut provenir de la définition même du commerçant au Niger, où de simples tabliers se déclarent commerçants, peu importe ce qu'ils vendent. Pour un travailleur journalier, le coefficient multiplicateur du risque est de 2,44 et de 3,19 pour un inactif exclu des services financiers, comparativement à un agriculteur.

En milieu urbain, les résultats sont plus contrastés qu'au niveau global. En effet, seule la modalité « travail journalier » est significative au seuil de 10 % parmi les modalités de la variable « activité principale » et aucune des autres variables sociodémographiques n'est significative. Ainsi en milieu urbain, un travailleur journalier exclu des services financiers a 1,98 fois plus de risque d'être pauvre comparé à un agriculteur. En milieu rural, les résultats sont proches de ceux du niveau global. Ainsi, un inactif rural sans accès aux services financiers a 4,15 fois plus de risque d'être pauvre comparé à un agriculteur. Ce ratio est de 3,16 pour les artisans qui souffrent d'exclusion financière, qui sont généralement de simples cordonniers, tisserands, forgerons, etc., avec un outil rudimentaire dans les zones rurales.

Après cette analyse globale de l'inclusion financière et de la pauvreté, nous allons nous intéresser, dans la section qui va suivre, au sous-groupe particulier des femmes au regard de leur spécificité et de l'importance de leur rôle dans le développement économique et social du pays.

5.2.6. Femmes, pauvreté et exclusion financière : une analyse multidimensionnelle

L'approche consiste à procéder à une analyse des correspondances multiples pour calculer le seuil de pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon des femmes, puis les scinder en groupes de pauvres et non-pauvres.

Une première ACM est réalisée sur 89 variables pour décrire l'échantillon des femmes suivant l'association des différentes modalités. L'histogramme des valeurs propres issu de l'ACM explicite un axe principal captant 31,1 % de l'inertie totale du nuage des variables, alors que les autres axes participent chacun avec moins de 11 % du total de l'inertie. Le premier plan factoriel ressort ainsi avec un pouvoir explicatif de 41,33 %, ce qui est relativement satisfaisant. Nous procédons à une seconde ACM afin de réduire le nombre

de variables et ne retenir que les plus pertinentes, améliorant ainsi la qualité du nuage des variables. Le choix de ces variables est guidé par plusieurs critères à savoir : leur contribution à la formation des deux plans factoriels et le cosinus carré associé à ces variables [1]. À l'issue de cette étape, les 34 variables suivantes sont retenues.

Tableau n°5.22: Liste des 34 variables retenues pour la dernière ACM (échantillon des femmes)

Variables d'inclusion financière		**Variables économiques**	
Possession d'un compte principal	*Oui/Non*	Niveau d'instruction	*Aucun*
Utilisation des produits et/ou services financiers	*Oui/Non*		*Coranique*
Banque	*Oui/Non*		*Primaire*
Établissements financiers	*Oui/Non*		*Secondaire*
Établissements financiers de transfert	*Oui/Non*	Activité principales	*Agriculture*
IMF	*Oui/Non*		*Commerce*
Société de téléphonie	*Oui/Non*		*Salariée secteur public*
Institutions informelles (tontines)	*Oui/Non*		*Inactive*
Institutions informelles (personnes privées)	*Oui/Non*	Activité génératrice de revenu	*Oui/Non*
Institution informelles (coopératives)	*Oui/Non*	Tranche de revenu mensuel	*Moins de 20 000 FCFA*
Amis et familles	*Oui/Non*		*20 000 à moins de 50 000*
Localisation des institutions qui fournissent ces crédits	*Dans le village/quartier*		*50 000 à moins de 80 000*
	Dans la		*80 000 à moins 130 000*
	Dans le		*Sans réponse*
	Dans la région	**Utilisation du revenu**	
	Sans réponse	Aux dépenses personnelles	*Oui/Non*
Épargne	*Oui/Non*	Au renforcement des activités	*Oui/Non*
Crédit obtenu ces 3 dernières années	*Oui/Non*	Aux dépenses du ménage	*Oui/Non*
Pauvreté subjective		**Possession de biens**	
Considérez-vous comme une personne pauvre ?	*Oui/Non*	Terres	*Oui/Non*
		Gros ruminants	*Oui/Non*
		Véhicules	*Oui/Non*
		Matériel et outillage	*Oui/Non*

Source : *l'auteur*

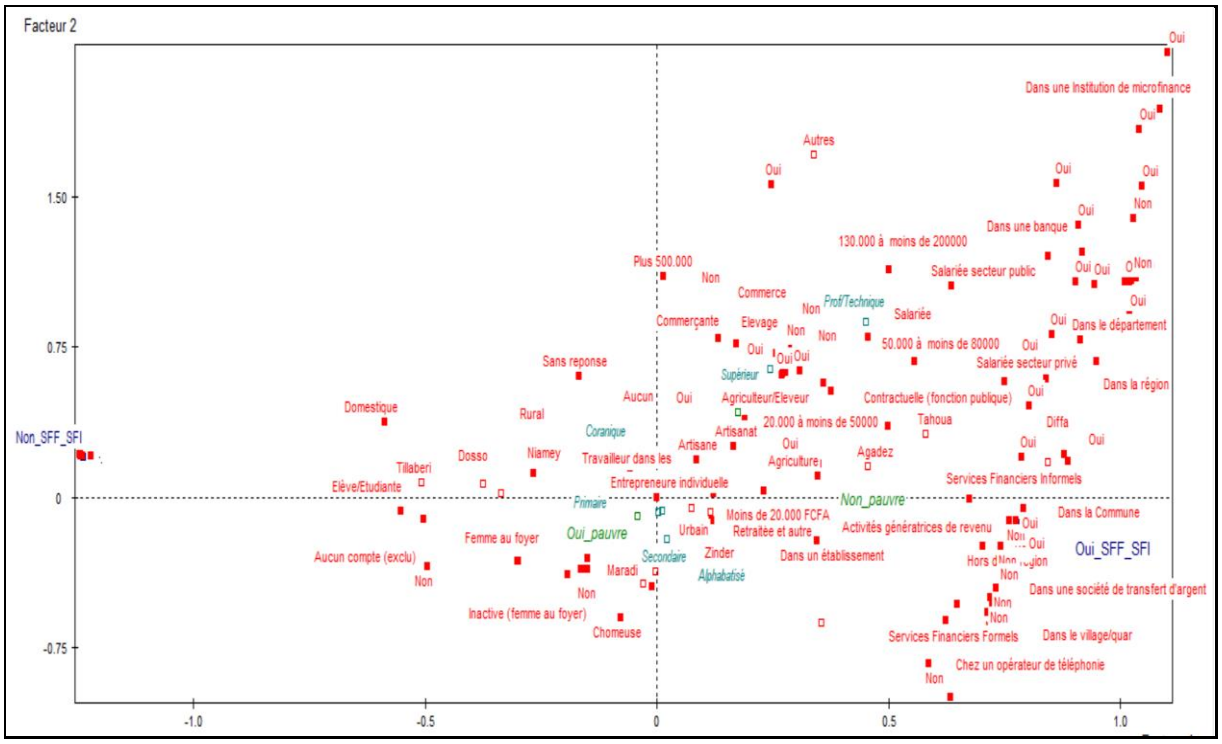
L'histogramme des valeurs propres issues de cette deuxième ACM explique un axe principal captant 28,19 % de l'inertie totale du nuage des variables, alors que les autres axes participent chacun avec moins de 10 % du total de l'inertie. Le premier plan factoriel ressort ainsi avec un pouvoir explicatif de 37,9 % jugé satisfaisant.

Le premier plan factoriel fait ressortir une segmentation de la population des femmes en deux groupes nettement distincts par le biais des variables qui les caractérisent : les « pauvres » et exclues du système financier (cadrans gauches) et les « non-pauvres » et incluses du système financier (cadrans droits) en opposition sur le principal axe factoriel qui se positionne clairement comme un axe de bien-être et d'inclusion financière. Le second axe

[1] *Contribution et cosinus carré supérieur à 0,2.*

factoriel permet d'approfondir l'analyse en segmentant encore les « non-pauvres » et les « pauvres » en leur sein. La pauvreté dont il est question ici est une pauvreté subjective, puisque ce sont les femmes elles-mêmes qui jugent de leur statut de pauvreté.

<u>Figure n°5.6</u> : Nuage des 34 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans l'échantillon des femmes



<u>Source</u> : *l'auteur à partir du logiciel SPAD*

Dans la classe des femmes pauvres et qui sont exclues du système financier, on distingue d'abord un premier sous-groupe de femmes constituées de chômeuses, inactives et femmes au foyer. Ces dernières ne disposent d'aucun compte (ni dans une structure formelle, ni dans une structure informelle) et se considèrent dans leur grande majorité comme *pauvres* (cadran gauche de bas). Le cadran haut présente les mêmes caractéristiques, mais dans des proportions moins élevées. On retrouve dans celui-ci des femmes appartenant à des catégories socio-professionnelles peu rémunérées ou pas rémunérées du tout (élèves, étudiantes, domestiques, etc.) et vivant dans leur grande majorité en milieu rural.

Au sein de la classe des femmes non-pauvres et incluses du système financier, on note également deux sous-groupes suivant l'axe 2. Dans le cadran de haut, apparait une sous-population de femmes plus aisées, plus instruites et qui accèdent aux services financiers

formels. Ces femmes disposent en général d'un revenu supérieur à 500 000 FCFA. Elles sont salariées du secteur public ou privé, commerçantes, et disposent de compte dans une banque ou dans des institutions de microfinance. Le cadran de bas est constitué d'une sous-population de femmes moins aisées, moins instruites et qui sont plutôt tournées vers les institutions informelles. On y retrouve des femmes disposant d'un niveau d'instruction secondaire et des retraitées, ayant recours aux systèmes financiers informels et utilisant les services des établissements financiers de transfert.

Pour mieux cerner le phénomène de pauvreté des femmes, nous procédons à une classification dont les résultats sont résumés ci-dessous.

Tableau n°5.23 : Classe des pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des femmes

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Avez-vous utilisé au moins une fois des produits et/ou services financiers ?	Non	99,3	38,3	40,1
Possédez-vous un compte principal ?	Aucun compte (exclues)	93,2	58,7	21,0
Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?	Non	76,0	67,4	5,1
Occupation	Femme au foyer	63,2	55,4	4,3
Milieu de résidence	Rural	62,9	58,1	2,7
Quelle est votre activité principale ?	Inactive (femme au foyer)	62,7	54,0	4,8
Pratiquez-vous des activités génératrices de revenu ?	Non	54,2	36,2	10,4
Niveau d'instruction	Aucun	34,3	31,6	1,5
Dans quelle tranche de revenu mensuel vous situez vous actuellement ?	Moins de 20 000 FCFA	27,4	35,8	-4,9

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Il apparait ainsi que 99,3 % des femmes pauvres n'utilisent pas de produits et services financiers alors que cette proportion n'est que 38,3 % pour l'ensemble des femmes. En outre, 76 % des femmes pauvres ne disposent pas de ressources productives qui leur appartiennent et 63,2 % d'entre-elles sont des femmes au foyer, tandis que 62,9 % des femmes pauvres vivent en milieu rural. Par ailleurs, 54,2 % de ces femmes pauvres ne pratiquent pas d'activité génératrice de revenu. Plus d'une femme sur trois dans cette classe n'a aucun niveau d'instruction et un peu moins du tiers vit avec un revenu mensuel de moins de 20 000 FCFA.

A l'opposé, la classe des femmes non-pauvres et qui accèdent aux services financiers, présente des caractéristiques relativement différentes, résumées dans le tableau qui suit.

Tableau n°5.24 : Classe des non-pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des femmes

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Avez-vous utilisé au moins une fois des produits et/ou services financiers ?	Oui	99,2	61,2	40,2
Institutions informelles (personnes privées)	Non	75,8	46,7	29,7
Pratiquez-vous des activités génératrices de revenu ?	Oui	74,5	63,4	10,3
Amis et famille	Oui	69,1	42,6	27,5
Localisation des institutions qui fournissent ces produits	Dans le village/quartier	50,0	30,8	21,8
Milieu de résidence	Urbain	43,5	40,9	2,4
Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?	Oui	37,6	32,3	5,0
Possédez-vous un compte principal ?	Services Financiers	34,8	22,8	14,2

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Par opposition à la classe précédente, 99,2 % des femmes non-pauvres utilisent les produits et services financiers. En outre, 75,9 % d'entre elles n'ont pas recours aux institutions informelles (personnes privées) pour leurs besoins de financements et 74,5 % de ces femmes non-pauvres pratiquent des activités génératrices de revenu. Près de la moitié des femmes non-pauvres habitent dans le même village (ou quartier) que les institutions qui leur fournissent les services financiers. Plus d'une femme sur trois dans cette classe non pauvre disposent de ressources productives qui leur appartiennent et possèdent également un compte principal dans une banque.

Dans la section qui va suivre, notre centre d'intérêt est constitué des jeunes, compte tenu de l'attention qu'ils suscitent et du défi qu'ils représentent en matière de politiques de développement au Niger, alors que paradoxalement des études spécifiques leur sont rarement consacrées.

5.2.7. Jeunes, pauvreté et inclusion financière : une analyse multidimensionnelle

Plusieurs études se sont intéressées à l'accès des jeunes aux services financiers formels et informels (Zins & Weill, 2016 ; Banque mondiale, 2014). Dans la présente thèse, à l'instar de l'échantillon des femmes, l'approche de l'analyse de la pauvreté et de l'inclusion dans l'échantillon des jeunes (moins de 15 ans d'âge) consiste à procéder à une analyse des correspondances multiples pour calculer le seuil de pauvreté multidimensionnelle et scinder les jeunes en groupes de pauvres et non-pauvres.

Une première ACM est réalisée sur l'essentiel des variables, aboutissant à un premier plan factoriel avec un pouvoir explicatif de 27,15 %. Puis une seconde ACM est réalisée, permettant de ne retenir que 34 variables qui sont résumées dans le tableau ci-dessous. L'histogramme des valeurs propres issues de cette seconde ACM explicite un premier plan factoriel permettant d'expliquer environ 32 % des caractéristiques de cette population de jeunes. Le premier plan factoriel fait ressortir une segmentation de la population des jeunes en deux groupes nettement distincts par le biais des variables qui les caractérisent : les « pauvres » et exclus du système financier (cadrans droits) et les « non-pauvres » et inclus du système financier (cadrans gauches) en opposition sur le principal axe factoriel qui se positionne clairement comme un axe de bien-être et d'inclusion financière. Le second axe factoriel permet d'approfondir l'analyse en segmentant encore les « non-pauvres » et les « pauvres » en leur sein.

<u>Figure n°5.7</u> : Nuage des 34 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans l'échantillon des jeunes

<u>Source</u> : *l'auteur à partir du logiciel SPAD*

Il apparait que dans la classe des jeunes pauvres (généralement exclus des systèmes financiers formel et informel), il existe un premier sous-groupe de jeunes constitué de chômeurs, des inactifs et des domestiques. Ces derniers ne disposent d'aucun compte, que ce soit dans une institution formelle ou dans une structure informelle et les jeunes de sexe féminin sont plus concernés (cadran de haut à droite). Ce résultat corrobore la situation précaire de la jeune fille au Niger et dont la prise en compte dans les politiques de développement est indispensable. Le cadran de bas à droite symbolise des jeunes présentant les mêmes caractéristiques que ceux décrits précédemment, mais dans des proportions moins élevées. On y trouve des jeunes alphabétisés et de niveau d'instruction secondaire. Ces jeunes vivent dans leur grande majorité avec un revenu mensuel inférieur à 20 000 FCFA.

La deuxième classe est réservée aux jeunes non-pauvres (généralement avec accès aux services financiers). Cette classe peut être scindée également en deux sous-groupes suivant l'axe 2 à l'image de la première. Ainsi, on y distingue dans le premier cadran bas (à gauche), une sous-population de jeunes plus aisés, plus instruits et inclus du système financier

formel. Ces jeunes disposent d'un revenu mensuel moyen supérieur à 200 000 FCFA, ils sont salariés, commerçants et disposent de compte dans une banque et/ou dans des institutions de microfinance. Le cadran haut (à gauche) est constitué d'une sous-population de jeunes non-pauvres, moins aisés que les premiers. Ils sont moins instruits et sont pour la plupart des agriculteurs ou éleveurs. Ils utilisent dans leur grande majorité le service des sociétés de transfert d'argent. Cette dernière sous-population de jeunes est plus présente dans la région de Diffa où les jeunes pratiquent la culture de poivron et la pêche au bord du Lac Tchad et de ses affluents, parfois au détriment de la fréquentation des établissements scolaires. Cette culture de rente et le poisson séché issu de la pêche sont généralement exportés vers le Nigéria et les autres grands centres urbains du Niger.

Pour mieux décrire la spécificité de la population jeune en matière d'inclusion financière et de pauvreté, on procède à une classification hiérarchique dont les résultats sont résumés ci-dessous.

Tableau n°5.25 : Classe des pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des jeunes

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?	Non	72,5	69,3	4,6
Possédez-vous un compte principal ?	Aucun compte (exclu)	63,8	57,8	8,2
Avez-vous utilisé au moins une fois des produits et/ou services financiers ?	Non	52,2	43,0	15,0
Pratiquez-vous des activités génératrices de revenu ?	Non	40,1	36,0	6,2
Niveau d'instruction	Secondaire	37,9	36,2	2,4

Source : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Il ressort de cette classification hiérarchique que 72,5 % des jeunes se situant dans la classe des pauvres ne disposent pas de ressources productives qui leurs sont propres et plus de 63 % d'entre eux ne disposent également d'aucun compte (dans une institution financière formelle ou informelle). En outre, plus de 40,1 % de ces jeunes ne pratiquent pas d'activités génératrices de revenu et plus d'un tiers d'entre eux ont un niveau d'instruction ne dépassant pas le secondaire. À l'opposé, la classe des moins pauvres et inclus du système économique et financier présente des caractéristiques différentes, comme le résume le tableau suivant.

<u>Tableau n°5.26</u> : Classe des non-pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des jeunes

Libellés des variables	Modalités caractéristiques	% de la modalité dans la classe	% de la modalité dans l'échantillon	Valeur-Test
Avez-vous bénéficié d'un crédit formel ou informel au cours des 3 dernières années ?	Oui	88,9	17,6	30,0
Avez-vous utilisé au moins une fois des produits et/ou services financiers ?	Oui	88,9	56,1	14,5
Pratiquez-vous d'activités génératrices de revenu ?	Oui	82,4	63,5	6,0
Qui décide de l'utilisation de vos revenus ?	Moi-même	78,0	58,0	6,1
Financement informel provenant des amis ou de la famille	Oui	70,8	28,3	13,2
Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?	Oui	45,6	30,5	4,6
Utilisez-vous les établissements financiers de transfert d'argent (Al Izza, BNIF, Nita)	Oui	38,4	28,7	3,0
Accès à la terre	Oui	34,0	22,9	3,7

<u>Source</u> : *l'auteur à partir du Logiciel SPAD*

Il ressort de cette classification hiérarchique que 88,9 % des jeunes non-pauvres de cette classe ont bénéficié au moins une fois d'un crédit (formel ou informel) durant les trois dernières années et ont utilisé au moins une fois les services financiers. Plus de 82 % d'entre eux exercent des activités génératrices de revenu et 78 % des jeunes non-pauvres décident de l'utilisation de leurs propres revenus. Parallèlement à leur accès aux services financiers, ces jeunes ont recours à la famille et aux amis pour certains besoins de financement. Près d'un jeune non pauvre sur deux possède de ressources productives lui appartenant.

Au total, il ressort des analyses conduites sous le point 5.2, que l'inclusion financière contribue à réduire la pauvreté globalement au niveau des ménages. La même réalité semble se vérifier au niveau des femmes et des jeunes, qui constituent les deux segments généralement exposés à l'exclusion financière. Afin de compléter les réponses à la problématique de la présente thèse de doctorat, après avoir analysé la situation des individus nous nous intéressons maintenant à leurs activités au sein des entreprises et nous essayons de voir s'il existe un impact de l'accès aux services financiers sur les performances des entreprises. Tel est l'objectif visé par la section 5.3 qui suit.

5.3. Inclusion financière et performance des MPME au Niger

Les définitions de la microentreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise dans le contexte du Niger découlent de la Charte des PME, consacrée par l'Ordonnance n°2010-88 du 16 décembre 2010. La notion de PME inclut celle de PMI (Petite et Moyenne Industrie). Au titre de la Charte des PME, on entend par PME, toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou de services marchands remplissant certaines conditions. La PME comprend la microentreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise.

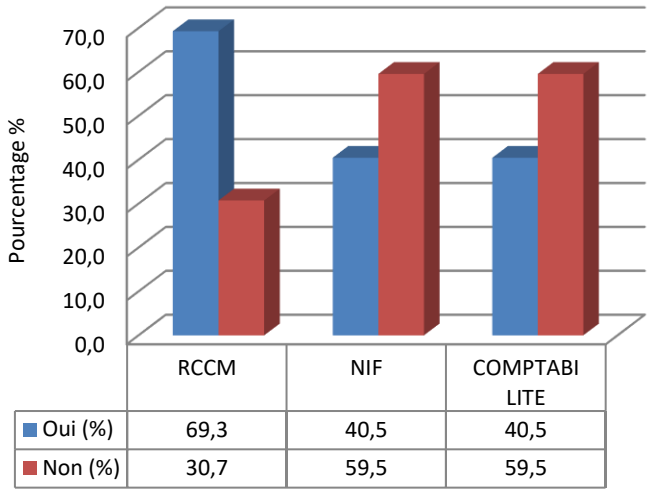
Les Microentreprises sont celles qui répondent aux critères et seuils suivants : un effectif de 1 à 3 employés ; la tenue d'une comptabilité allégée en interne ; l'inscription au répertoire des métiers ; la réalisation d'un chiffre d'affaires annuel hors taxes, inférieur ou égal à 10 000 000 de FCFA. **Les Petites Entreprises** correspondent à celles qui comptent un effectif de 4 à 10 employés ; tiennent une comptabilité allégée en interne ou avec l'aide d'un professionnel agréé à l'instar du Centre de Gestion Agréé ; elles sont inscrites au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier ; elles réalisent un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à 10 000 000 de FCFA et inférieur ou égal à 50 000 000 de FCFA ; et enfin, elles investissent un minimum de 1 000 000 de FCFA. **Quant aux Moyennes Entreprises**, elles répondent aux critères et seuils ci-après : un effectif de 11 à 50 employés ; elles tiennent régulièrement une comptabilité selon le système normal en vigueur au Niger et certifiée par un membre inscrit à l'Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés ; cette comptabilité est compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) ; elles sont inscrites au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier ; elles justifient d'un investissement minimum de 5 000 000 de FCFA ; et enfin, elles réalisent un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à 50 000 000 de FCFA et inférieur ou égal à 500 000 000 de FCFA. **Les grandes entreprises**, sans être définies dans la Charte, correspondent à celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 000 000 FCFA. N'étant pas généralement victimes d'exclusion financière, seul un petit nombre est retenu dans l'échantillon pour servir de repère dans l'analyse. Pour mieux cerner l'impact de l'inclusion financière sur les performances de MPME, nous entreprenons d'abord une analyse des déterminants de l'inclusion financière des petites et moyennes entreprises, avant de chercher à mettre en évidence un lien éventuel entre l'inclusion financière et les performances des Micro, Petites et Moyennes Entreprises.

5.3.1. Les déterminants de l'inclusion financière des MPME

Nous cherchons à déterminer dans cette partie ce qui caractérise les MPME qui accèdent aux services financiers et celles qui n'y accèdent pas. Nous essayons de vérifier si cet accès aux services financiers est efficient, c'est-à-dire sûr, permanent, géographiquement assuré, à coût raisonnable, le tout assuré par des institutions solides, viables et pérennes.

Il est difficile de conduire une analyse des MPME au Niger sans faire référence au secteur informel. La présente analyse qui porte sur un échantillon de 843 entreprises pour la plupart de petites et moyennes tailles, indique que 30,7 % des MPME au Niger ne disposent pas d'une immatriculation au Registre de Commerce tandis que 59,5 % n'ont pas un numéro d'identification fiscale et la même proportion ne tient pas de comptabilité comme il ressort du graphique n°5.1. Du point de vue de la forme juridique, le tissu des micro, petites et moyennes entreprises au Niger est dominé par les sociétés à responsabilité limitée unipersonnelles (44,4 %), les entreprises individuelles (34,9 %), les sociétés à responsabilité limitée (12,6 %), les sociétés anonymes (2,5 %) et les exploitations familiales pour 5,2 %. Une telle configuration n'est pas favorable au développement des entreprises, moins encore à la levée de fonds sur les marchés financiers. En outre, 78,6 % de ces entreprises sont localisées en milieu urbain contre 21,4 % en milieu rural.

Graphique n°5.1: Possession du Registre de Commerce, NIF et Tenue de comptabilité par les MPME au Niger



	RCCM	NIF	COMPTABILITE
Oui (%)	69,3	40,5	40,5
Non (%)	30,7	59,5	59,5

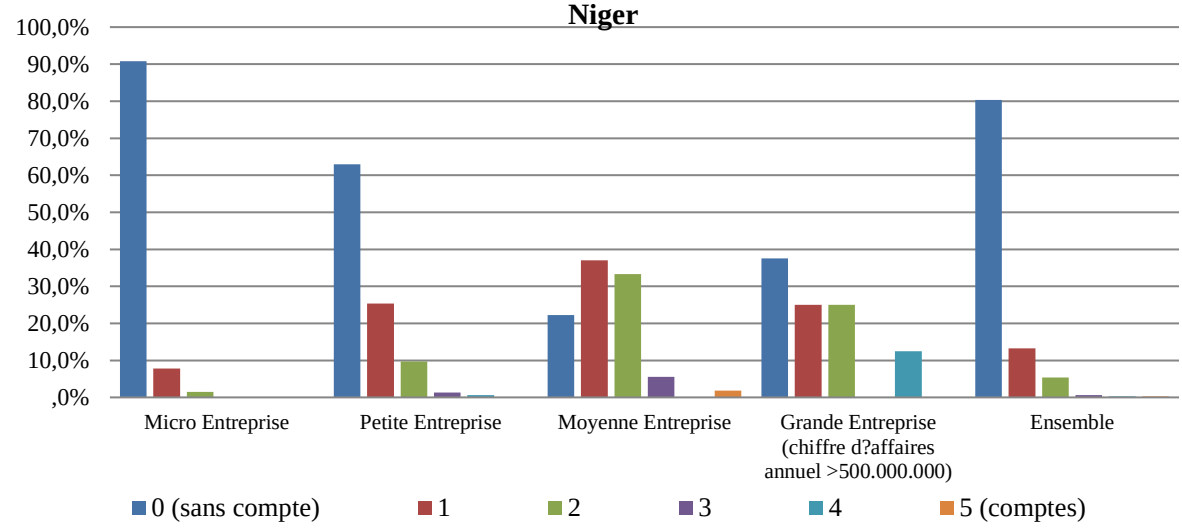
Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

5.3.1.1. Les indicateurs d'accès des MPME aux services financiers

Dans l'ensemble, 80,3 % des micro, petites et moyennes entreprises ne disposent pas de compte bancaire contre 19,7 % qui en possèdent au moins un, ouvert dans les livres d'une banque. Il s'agit d'une proportion relativement faible pour les entreprises dans l'ensemble, même si ce taux ressort largement supérieur au taux de bancarisation strict du Niger qui s'établit à 5,7 % en 2016. Dans les faits, ce sont surtout les microentreprises qui semblent être réellement victimes d'exclusion financière avec seulement 9,2 % qui sont bancarisées contre 37 % pour les petites entreprises et 77,8 % pour les moyennes entreprises.

Les entreprises exclues des services financiers des SFD sont moins nombreuses que celles concernées par l'exclusion des banques (77,3 % contre 80 % pour les banques). Le taux d'accès aux services des SFD ressort ainsi à 22,7 %, plus élevé que le taux élargi de bancarisation du Niger (pourcentage des personnes âgées de 15 ans et plus qui disposent de compte en banque ou dans les SFD) qui s'établit à 16,64 % en 2016 contre 35,6 % à l'échelle UEMOA. Il arrive que les MPME qui accèdent aux services bancaires disposent également de comptes dans le secteur de la microfinance, ce dernier servant de palliatif lorsque l'accompagnement des banques n'est pas satisfaisant aux yeux de l'entrepreneur. Contrairement aux idées reçues, plus l'entreprise est petite, moins elle accède aux services des SFD comme l'indique le graphique n°5.2.

Graphique n°5.2: Taux de possession de comptes bancaires des MPME du Niger

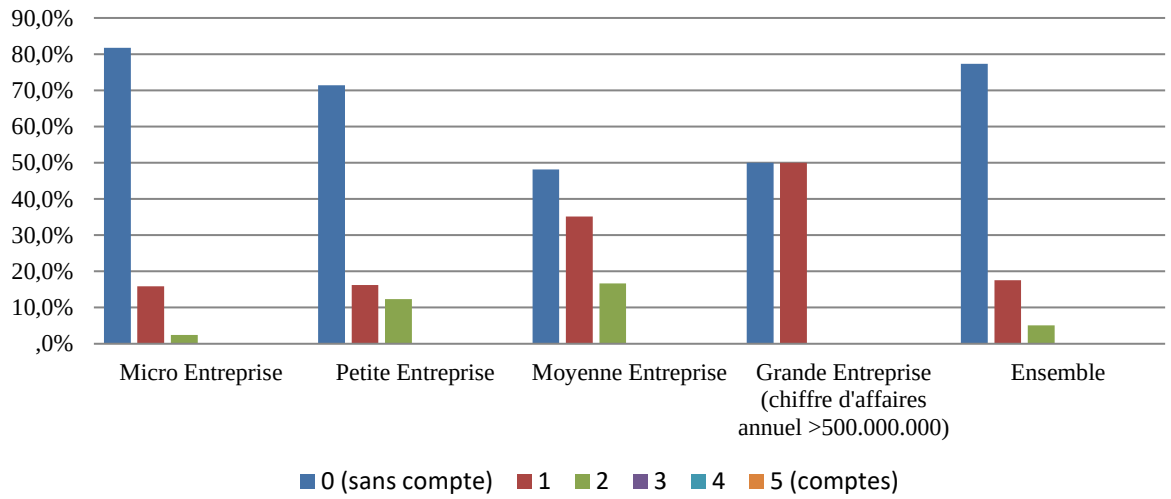


Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Selon les avis recueillis auprès de certains chefs d'entreprises et des dirigeants des SFD, la plupart des micro, petites et moyennes entreprises qui sollicitent les institutions de microfinance au Niger ne présentent pas un profil de risque acceptable par ces institutions et le montant des crédits qu'elles désirent est généralement trop élevé pour être éligible aux interventions de l'industrie de la microfinance, au regard de son niveau de développement au Niger. En effet, il est établi que c'est généralement les entreprises exclues par les banques qui s'adressent aux SFD. Elles sont donc plus risquées ou difficiles à analyser du fait de manque d'informations sur leurs activités et leur rentabilité. En outre, les entreprises qui présentent un profil de risque acceptable ne sont pas toujours prêtes à accepter les conditions de sécurisation de crédits ainsi que les coûts des interventions des SFD tels qu'ils sont appliqués aux personnes physiques pratiquant les activités génératrices de revenus à très forts rendements et dont les besoins sont compatibles avec les termes des prêts proposés par les SFD qui sont généralement à court terme. Ainsi, si les SFD peuvent accompagner les MPME sur le segment de la trésorerie, leurs apports sont limités sur le financement des investissements des entreprises qui nécessitent des crédits à moyen et long termes.

Par ailleurs, de par les dispositions règlementaires régissant l'industrie de la microfinance dans l'espace UEMOA, les SFD ne sont pas autorisés à fournir certains services à forte valeur ajoutée pour les entreprises. C'est ainsi que les institutions de microfinance ne disposent pas de formules de chèques et ne sont pas encore autorisées à entretenir des relations autonomes de correspondants bancaires à l'international. Ces restrictions limitent les activités de commerce international (crédits documentaires à l'import et à l'export, cautionnements et aval, etc.). En outre, les engagements par signature donnés par les institutions de microfinance ne sont pas légalement reconnus et acceptés dans les transactions et surtout lors de soumissions aux marchés par les entreprises. Ces restrictions sur l'offre des SFD aux MPME permettent de comprendre que les entreprises ne se limitent pas à un seul compte dans les institutions de microfinance, mais peuvent avoir besoin d'ouvrir d'autres comptes dans d'autres institutions financières comme il ressort sur le graphique n°5.3.

Graphique n°5.3: Taux de possession de comptes des MPME dans les SFD du Niger



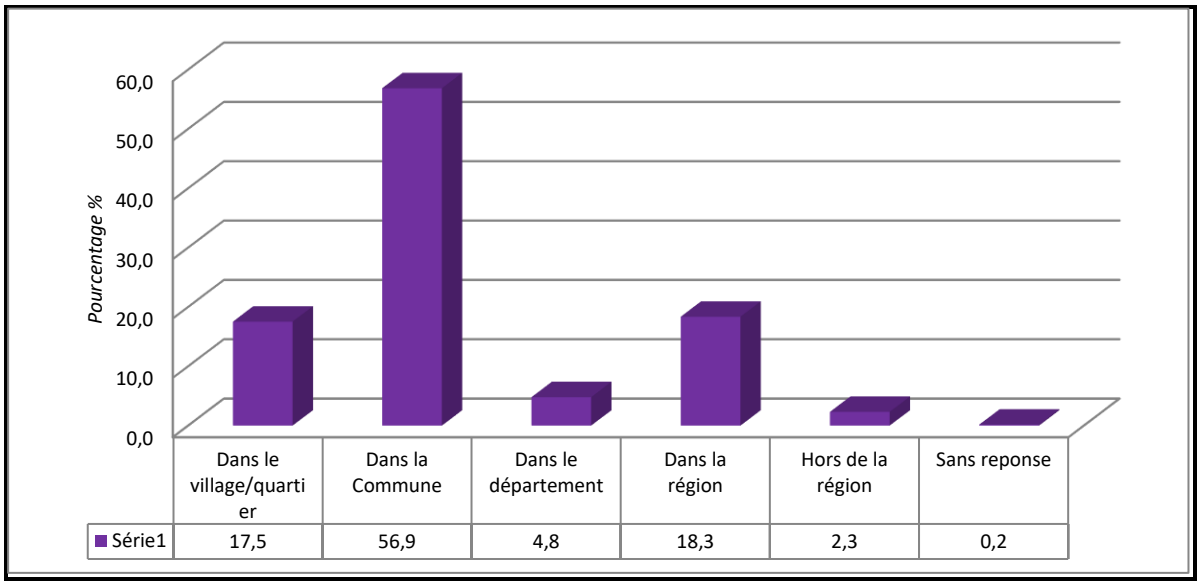
Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les sources de financement des MPME au Niger sont diverses et variées. Elles sont à la fois formelles (provenant d'institutions soumises à un agrément) et informelles (dans le cas contraire). Ainsi, malgré le faible taux de possession de comptes dans les livres des banques et même des institutions de microfinance, la proportion des entreprises qui ont accès aux services financiers formels ou informels est relativement élevée s'établissant à 71,8 %, soit 605 micro, petites et moyennes entreprises sur les 843 enquêtées. Cette situation découle du fait que la définition des services financiers informels est très large et englobe des services issus des pratiques très répandues au Niger. Ces proportions augmentent avec la taille et le degré de structuration des entreprises. C'est ainsi que les microentreprises accèdent à 67,8 % aux services financiers formels comme informels, ce qui signifie une place prépondérante au financement informel au regard des faibles proportions des entités de cette catégorie qui disposent d'un compte dans les livres des banques ou des institutions de microfinance. Ce taux atteint 79,2 % chez les petites entreprises et 92,6 % chez les moyennes entreprises. En milieu urbain, 74,8 % des entreprises accèdent aux services financiers formels ou informels. Ce taux descend à 60,3 % en milieu rural.

Pour accéder physiquement aux institutions qui leur fournissent les produits et services financiers, les MPME nigériennes doivent pour la plupart parcourir une distance qui va au-delà de leur quartier ou village (seules 17,5 % des entreprises qui accèdent aux services

financiers ont le privilège de ne pas dépasser ce rayon de quartier ou village). Les institutions qui fournissent les produits financiers aux MPME sont pour 56,9 % situées dans les communes d'implantation des entreprises, 4,8 % sont en dehors des communes abritant les entreprises mais sans dépasser le rayon du département. 18,3 % des MPME nigériennes doivent sortir de leurs départements d'implantation tout en restant dans leurs régions, pour accéder aux services financiers tandis que 2,3 % des institutions financières (formelles ou informelles) qui fournissent les services financiers aux entreprises sont situées hors des régions d'implantation des micro, petites et moyennes principalement. Au regard de ces indicateurs, il existe encore une marge pour mieux servir les MPME en les rapprochant des canaux de distribution des produits et services financiers.

Graphique n°5.4: Répartition des institutions qui fournissent les services financiers selon leur localisation (en %)

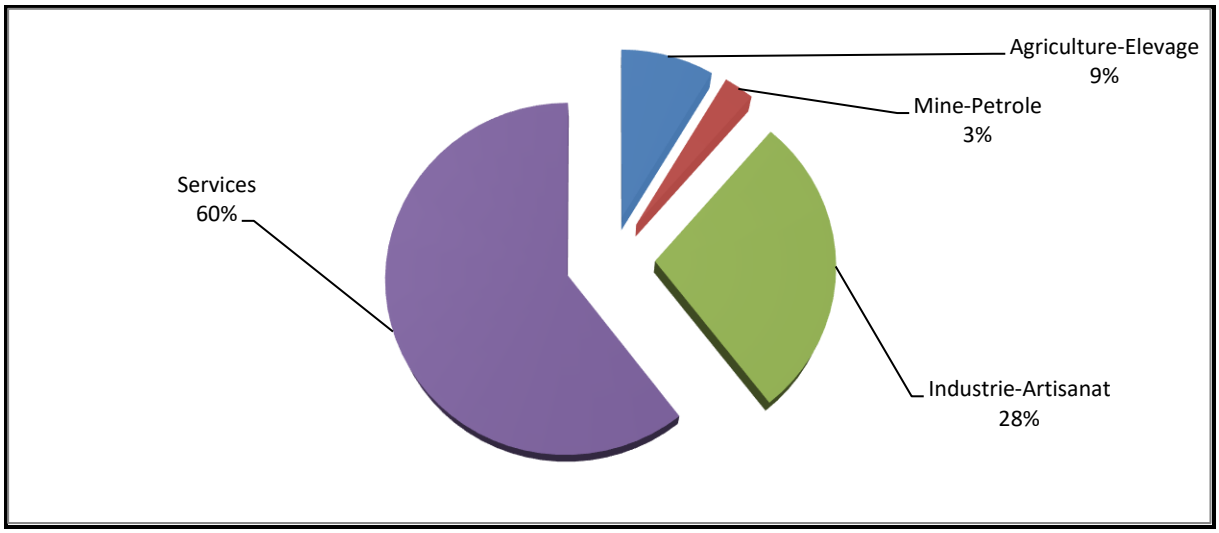


Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Le profil régional de la localisation des institutions qui fournissent les services financiers aux MPME est proche du profil national décrit ci-dessus, à l'exception de la région de Diffa où du fait de l'insécurité liée à la secte terroriste Boko Haram, les quelques rares institutions financières qui y sont restées limitent leurs interventions principalement dans les quartiers et les villages où elles sont implantées (52,9 % pour une moyenne national de 17,5 %) et de la région de Tillabéry (62,5 %) où les principales institutions (banques et SFD) sont dans la ville de Tillabéry et de Téra et observent la même prudence de mouvement et d'intervention du fait de l'insécurité ambiante due à la présence d'Al Qaida et d'AQMI ainsi

que de leurs démembrements à la frontière avec le Mali. Cette particularité des régions de Diffa et de Tillabéry cache une autre réalité. Ces régions sont celles qui comptent la plus faible proportion des entreprises qui ont accès aux services financiers (respectivement 2,8 % et 2,6 % contre 27,1 % pour Niamey et 22,1 % pour la région de Maradi).

Graphique n°5.5 : Répartition (en %) des entreprises nigériennes qui accèdent aux services financiers selon leur branche d'activité



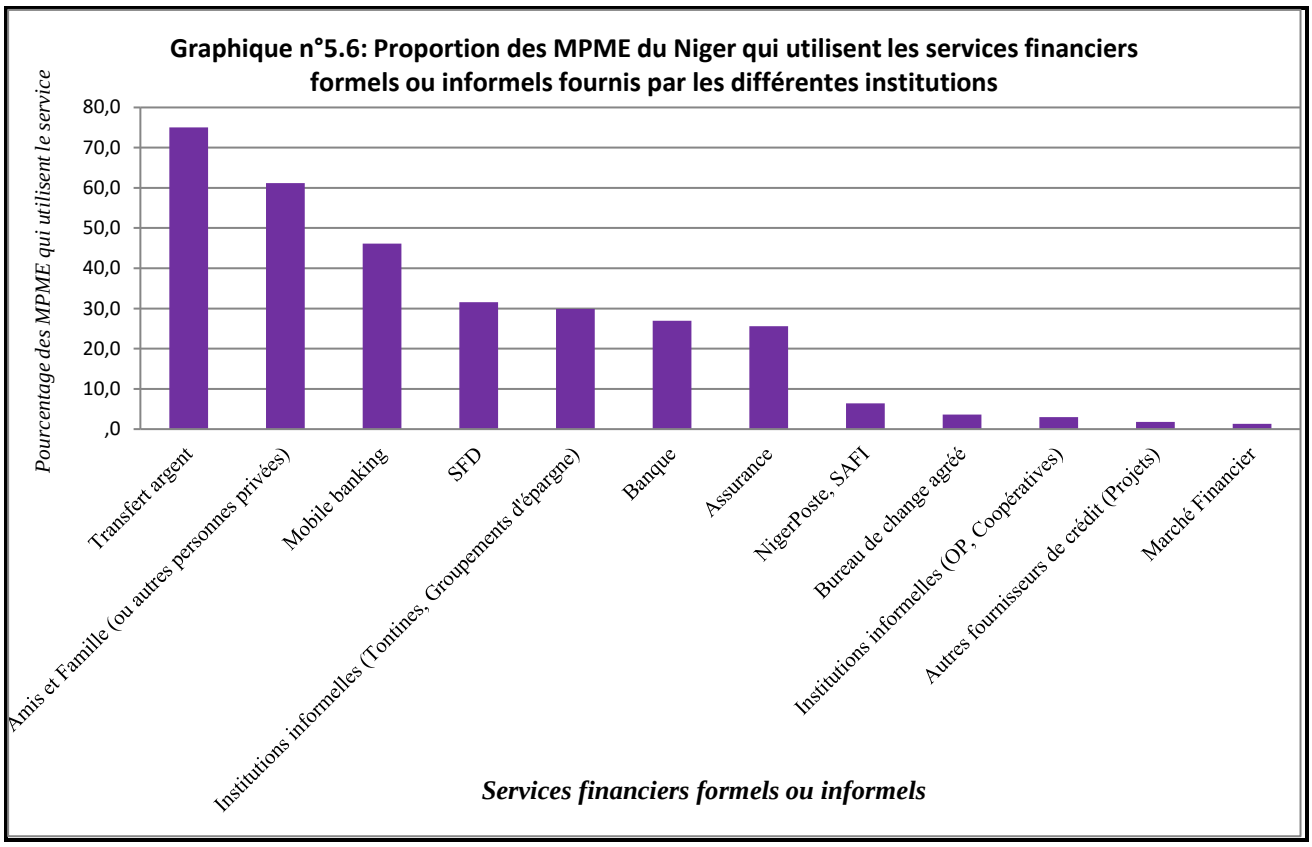
Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les entreprises qui accèdent aux services financiers interviennent majoritairement dans les services. Ce secteur, dominé par la branche « commerce », renferme 60 % des entreprises accédant aux services financiers. Les secteurs potentiellement productifs demeurent pénalisés, du fait d'un profil de risque plus incertain, face à un secteur financier assez averse aux risques. Ainsi, le secteur de « l'industrie et l'artisanat » est représenté à hauteur de 28 %, l'agriculture et l'élevage avec 9 % et enfin les mines et pétrole avec 3 %.

5.3.1.2. Les indicateurs d'utilisation des services financiers par les MPME

Comme l'indique le graphique n°5.6 ci-dessous, le service financier le plus utilisé par les micro, petites et moyennes entreprises au Niger est le transfert d'argent (75 % y ont recours dans leurs transactions), puis l'accompagnement financier des amis, parents et autres personnes privées qui appuient le fonctionnement de 62 % des MPME, le *mobile banking* pour 46 %, l'appui des SFD au profit de 31,6 % des entreprises, les banques intervenant dans

26,9 % de cas et les tontines pour 29,9 %. Ces services ne sont pas exclusifs et une même entreprise peut en utiliser plusieurs à la fois.

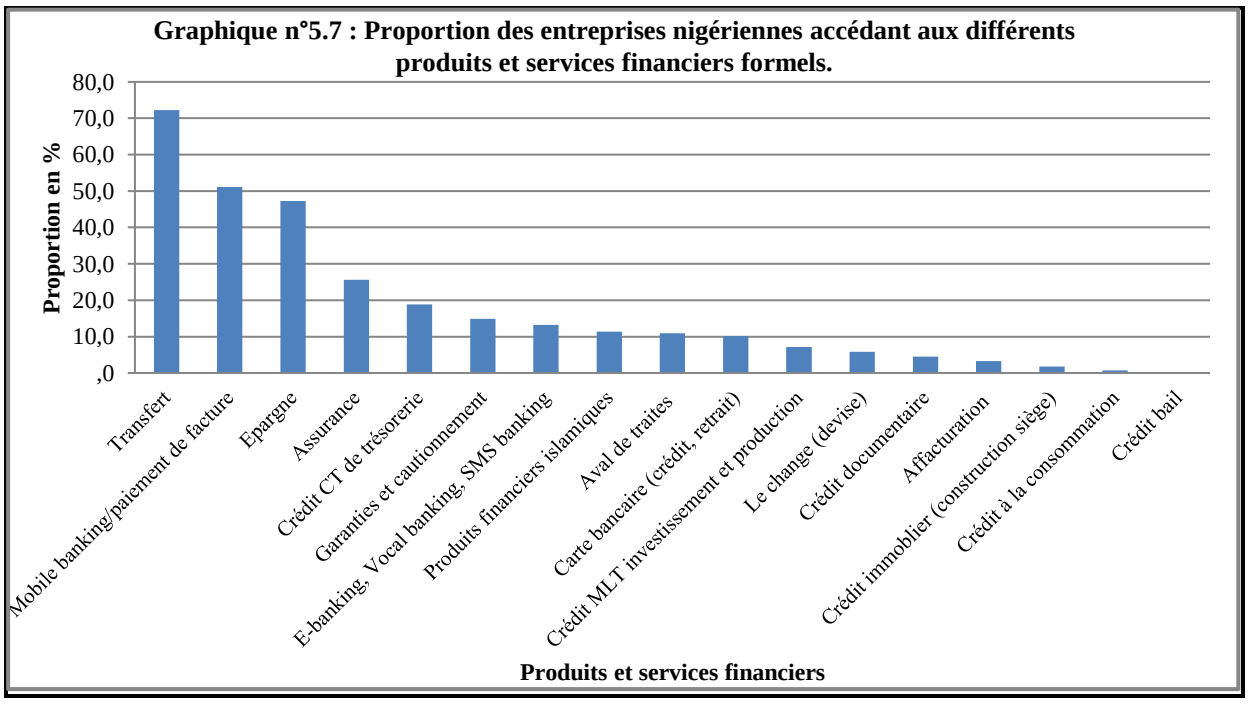


Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les micro, petites et moyennes entreprises nigériennes accèdent rarement au marché financier. En outre, la prédominance de la finance informelle est nette même sur ce segment des entreprises, en témoignent le rôle des tontines, des groupements d'épargne, ainsi que la place des amis, de la famille et des usuriers privés. En dépit de la pratique répandue de change du fait de l'importance des échanges avec le Nigéria, les MPME ne passent pas par le canal des Bureaux de change agréés pour leurs transactions de change. Seules 3,6 % utilisent ce canal formel. Le plus souvent ces entreprises passent par les circuits informels de change très développés (et tolérés) au Niger même pour les opérations d'envergure, relatives au commerce international notamment avec le Nigéria, la Chine et sur l'axe Dubaï. Ce faisant, les MPME contournent ainsi les contraintes du volume à changer, la justification des transactions, les délais et les coûts de transaction comparativement aux circuits financiers officiels. Ces circuits informels de change sont « structurés » autour de puissants lobbys en

dépit des fortes exigences en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme à l'échelle nationale, sous régionale et internationale.

Les services financiers formels ont l'avantage de présenter des garanties de pérennité du fait des précautions qui sont prises par les organes habilités à leur accorder un agrément pour exercer leurs activités. À des degrés divers, les MPME accèdent à une variété de produits et services financiers formels. Elles sont 72 % à utiliser les services de transfert d'argent fournis par des établissements financiers nationaux et internationaux agréés ; 47 % arrivent à épargner et 19 % obtiennent des facilités de trésorerie. En revanche, les crédits à moyen et long termes destinés au financement des investissements et de la production, ainsi que le crédit-bail sont rares, car seules respectivement 7 % et 0,2 % des MPME les utilisent. 15 % des MPME utilisent l'aval de traites et 11 % font appel au cautionnement des banques. Cette configuration de l'intervention du secteur financier au profit des entreprises n'est pas favorable à la croissance à long terme et au développement économique impulsé par le secteur productif. Elle nécessite une réorientation par un système d'incitations bien étudié et adapté au contexte. La structure des services financiers formels selon la demande émanant des MPME, est détaillée sur le graphique ci-dessous.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

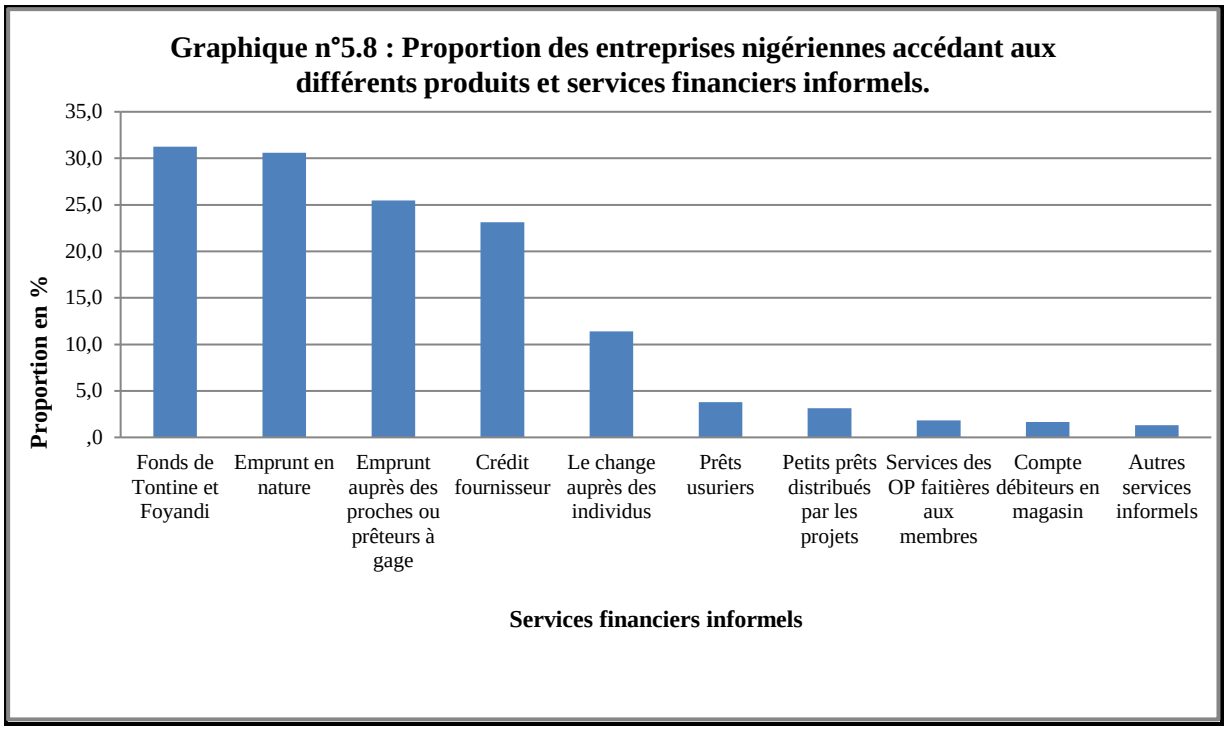
Comme indiqué précédemment, il ressort du graphique n°5.7 que la demande des services financiers formels émanant des micro, petites et moyennes entreprises est dominée principalement par le transfert rapide d'argent, l'épargne, le *mobile banking* et paiement des factures, le crédit et les produits d'assurance.

Avec l'évolution de la réglementation au niveau de la Banque centrale, le *mobile banking* se développe fortement et le Niger joue sa partition dans ce secteur avec 51 % des MPME qui ont un compte de monnaie électronique. En outre, prenant conscience de l'importance de la demande potentielle, les banques et les SFD proposent de plus en plus des produits de la finance islamique via des fenêtres islamiques et 11 % des MPME ont un de ces produits. Depuis l'adoption des textes règlementaires amendés pour tenir compte de la finance islamique, les perspectives de développement de ces produits paraissent prometteuses et des opportunités de financement des investissements des entreprises sont réelles.

L'utilisation de la carte bancaire par les dirigeants des entreprises n'est pas encore suffisamment développée, malgré une offensive du côté de l'offre. La proportion des entreprises qui font usage des cartes bancaires ne représente que 10 %. Pour aller au-delà, une réelle sensibilisation s'impose. Elle doit être accompagnée d'un développement du parc des distributeurs et d'un élargissement des produits et services adossés à la carte qui se limitent actuellement presqu'uniquement aux retraits. Les services bancaires basés sur internet sont également faiblement utilisés par les MPME nigériennes, une insuffisance qui peut constituer un obstacle au développement des transactions et une opportunité non saisie de réduction des coûts de transaction, particulièrement à l'international.

Sur les 843 micro, petites et moyennes entreprises suivies, seules 64 (soit 7,6 %) disposent d'une autorisation de découvert, une sorte de ligne de crédit qui facilite les activités des entreprises. L'insuffisance de ce service constitue un obstacle à la capacité des entreprises à saisir certaines opportunités sans délai, l'autorisation de découvert permettant à l'entreprise d'accéder aux ressources bancaires sans attendre un délai d'instruction de dossier.

Cependant, les MPME ne se limitent pas à faire appel aux produits et services financiers formels. Leur demande en services financiers informels est décrite par le graphique ci-après.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

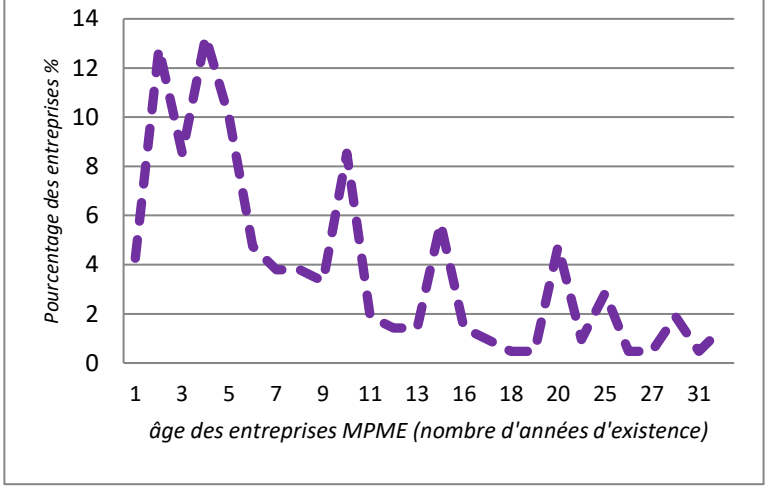
Ainsi, il ressort du graphique ci-dessus que les principaux produits et services financiers informels demandés par les MPME nigériennes sont les fonds de tontine et foyandi[1], les emprunts en nature, les emprunts auprès des proches ou prêteurs à gages et les crédits fournisseurs.

Pour pallier l'insuffisance de l'accompagnement attendu du secteur financier moderne, les MPME ont recours à un ensemble de produits et services financiers informels. Comme l'indique le graphique n°5.8 ci-dessus, l'épargne et certaines formes de financement des investissements sont obtenues par le canal des clubs de tontine qui centralisent et remettent des fonds aux membres à tour de rôle. Dans ce cadre, 31 % des micro et petites entreprises (surtout les entreprises individuelles) en bénéficient. Elles les complètent par les emprunts en nature et les prêts accordés par les proches et les prêteurs à gages pour 25 % et les crédits fournisseurs (délai différé de paiement accordé par les vendeurs des intrants, des autres moyens de production et même des marchandises) en faveur de 23 % des entreprises.

[1] *Le Foyandi est un regroupement familial de femmes ou entre amies qui peut donner lieu à une collecte de fonds purement informelle pour l'entraide des membres, une action sociale, ou dans certains cas, servir d'occasion de rencontres sanctionnées par une tontine moins formelle et limitée à un groupe dont les membres partagent un lien particulier.*

Le recours aux produits et services financiers informels par les entreprises au Niger est plus fréquent en milieu rural qu'en milieu urbain. Globalement pour l'ensemble des neuf produits et services financiers informels suivis dans notre enquête sur l'inclusion financière, environ 11,9 % des entreprises implantées dans les villes en font usage tandis que, dans le milieu rural, 20,2 % des entreprises qui y sont implantées utilisent ces produits et services financiers informels.

Graphique n°5.9: Evolution des proportions des MPME du Niger qui accèdent au crédit selon l'âge de l'entreprise



Source : *Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

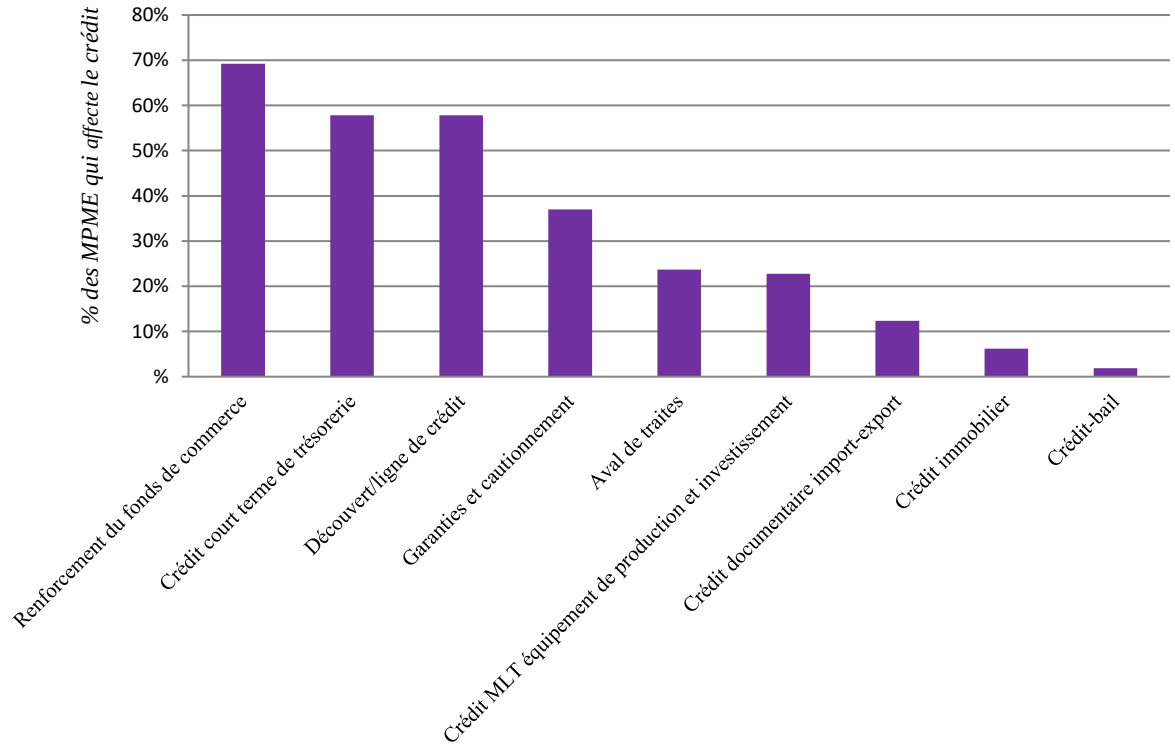
Pour les entreprises, le crédit est sans doute l'un des services financiers les plus importants, au regard de son rôle dans le financement des investissements et donc du renouvellement et de la modernisation de l'outil de production. Ainsi, sur les 605 micro, petites et moyennes entreprises de l'échantillon qui accèdent aux services financiers formels ou informels, 18,5 % accèdent au crédit au cours de l'année de l'exercice considéré. Ces entreprises financées interviennent pour 59,7 % dans les services principalement le commerce, 28 % dans l'industrie et l'artisanat, 8,5 % dans l'agriculture et l'élevage et 3,8 % dans les mines et le pétrole.

L'analyse de l'évolution du nombre d'entreprises qui accèdent au crédit en fonction de leur ancienneté (nombre d'années d'existence), suscite des questionnements a priori. Le graphique n°5.9 suggère que les entreprises relativement jeunes sont plus nombreuses parmi celles qui accèdent au crédit, alors que cette configuration ne reflète pas la structure générale de l'échantillon global. Il semble qu'au-delà de la première année d'existence, l'ancienneté de la micro, petite et moyenne entreprise ne joue pas fondamentalement dans l'arbitrage des institutions qui accordent le crédit. Ce résultat est inattendu et mérite un examen plus approfondi des déterminants de l'accès aux crédits des MPME au Niger.

Les données issues de l'enquête sur l'inclusion financière font ressortir que les entreprises qui accèdent au crédit sont à 78 % situées en milieu urbain. Elles ne semblent pas être toutes conformes aux exigences d'appartenance au secteur formel. En effet, 23 % de ces entreprises ne sont pas inscrites au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier, 40 % ne disposent pas d'un numéro d'identification fiscale et 35 % ne tiennent pas de comptabilité. Il est difficile qu'une personne morale présentant ces caractéristiques accède aux concours bancaires. Les données tendent à confirmer cette hypothèse d'une intervention limitée des banques liée à des indices relevant du secteur informel. Les crédits accordés le sont pour 33 % par les banques, 34 % par les institutions de microfinance et 33 % par d'autres canaux.

Les crédits obtenus sont essentiellement affectés à la trésorerie et au renforcement du fonds de commerce.

Graphique n°5.10: Proportion des MPME selon l'usage de chaque affectation du crédit et engagement par signature

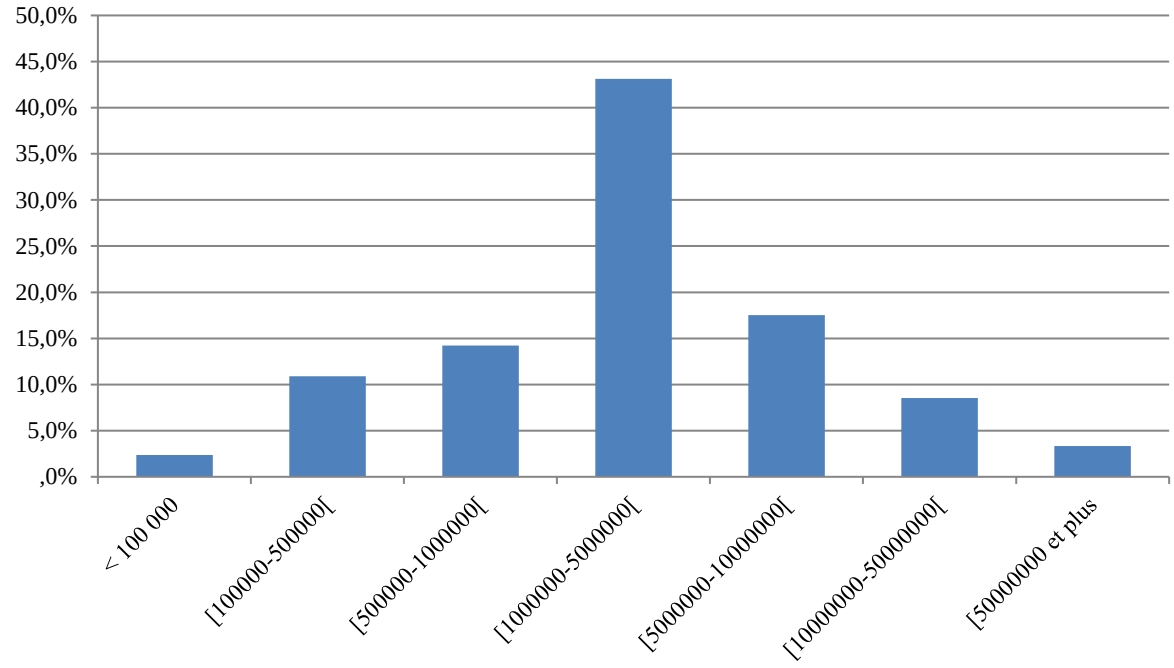


Principales affectations du crédit et engagement par signature

Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les crédits obtenus sont en général d'un montant relativement modeste. En effet, 28,5 % des prêts sont inférieurs à 1 million de FCFA et 43 % sont compris entre 1 et 5 millions de FCFA. Les entreprises qui obtiennent un montant allant de 5 à 10 millions représentent 17,5 % du nombre total des MPME et les prêts au-delà de 10 millions pèsent pour 11,8 % dont 3,3 % dépassent 50 millions. Les entreprises qui accèdent aux montants de crédits relativement élevés sont concentrées dans la Communauté Urbaine de Niamey, à Maradi et à Tahoua.

Graphique n°5.11: Répartition des MPME du Niger qui accèdent au crédit selon le montant annuel moyen de prêts reçus



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

La forme juridique des entreprises semble avoir un impact sur le volume de crédit auquel elles peuvent prétendre. Ce point logique, car théoriquement, les sociétés anonymes offrent plus de sécurité juridique aux investisseurs et aux créanciers par rapport aux autres formes juridiques. C'est ainsi que les sociétés anonymes concentrent leurs crédits sur les tranches élevées (55 % des crédits obtenus sont supérieurs à 10 millions). Elles sont suivies sur ce haut segment par les sociétés à responsabilité limitée avec 20 % et les sociétés à responsabilité limitée unipersonnelles avec 11 %. Les entreprises individuelles, les

exploitations familiales et les autres formes sont pratiquement absentes sur ce segment supérieur à 10 millions, leurs crédits étant concentrés sur le segment inférieur à 1 million.

5.3.1.3. Les indicateurs de coût des services financiers aux entreprises

La problématique de l'inclusion financière ne se limite pas à l'accès et à l'utilisation des services financiers, mais également à la qualité de ces services et particulièrement le coût d'accès. S'agissant du crédit, l'un des produits les plus concernés par les préoccupations de coût, l'idéal est de s'intéresser au concept de taux effectif global (TEG) plutôt qu'au simple taux d'intérêt débiteur qui ne mesure pas le vrai coût d'accès du crédit. Le TEG prend en compte non seulement le taux d'intérêt nominal, mais également toutes les dépenses engagées dans le processus d'obtention du crédit, à l'exception des impôts et taxes. À ce titre, le TEG intègre les charges découlant de l'application du taux d'intérêt nominal, les frais de dossier, les frais de formalisation des garanties et toutes autres charges engagées pour obtenir le crédit.

L'importance du coût de crédit dans le fonctionnement d'une économie conduit les autorités monétaires à encadrer le niveau du taux effectif global. Dans la zone UEMOA, le niveau du taux effectif global est fixé par les autorités monétaires dans le cadre de lois portant répression de l'usure. Depuis le 1er janvier 2014, le taux de l'usure est fixé à 15 % pour les banques (son niveau avant la révision est de 18 %) et 24 % pour les institutions de microfinance (contre 28 % avant la révision). Cela signifie que les banques ne sont pas autorisées à prêter aux clients à un taux effectif global dépassant 15 % l'an et les crédits accordés par les institutions de microfinance ne doivent pas être facturés à plus de 24 % l'an.

Le questionnaire administré aux entreprises dans le cadre de la présente thèse recense les différentes informations sur les charges induites par l'accès aux crédits selon l'institution qui accorde le prêt. À partir de ces données, le taux effectif global est calculé pour chaque entreprise financée. Pour mieux analyser le niveau du coût de crédit en tenant compte des seuils de l'usure, des classes de taux effectifs globaux sont constituées en prenant soin de les borner par les deux taux de l'usure (15 % pour les banques et 24 % pour les institutions de microfinance). Ce processus conduit au tableau n°5.27 ci-dessous.

Tableau n°5.27 : Répartition des entreprises qui empruntent selon les institutions qui accordent le crédit et le Taux Effectif Global (TEG) du crédit

Classe de TEG	Banque	SFD	Autre
0 %	0	0	53,52
]0-15 %]	57,97	1,41	2,82
]15 %-24 %]	40,58	56,34	8,45
]24 % et plus]	1,45	42,25	35,21
Total	100,00	100,00	100,00

***Source** : Calculs de l'auteur à partir de données de l'enquête sur l'inclusion financière et croissance (Abdou, 2017)*

Il ressort du tableau ci-dessus que les crédits accordés par les banques sont chers au Niger et ne sont pas toujours mis en place dans des conditions de coût respectant la légalité. Lorsque l'on considère le taux effectif global (et non le taux nominal comme la majorité de clients l'interprète) seuls 57,97 % des prêts bancaires respectent la limite de l'usure fixée à 15 %. En conséquence, 42,03 % des crédits bancaires sont distribués en infraction vis-à-vis de la réglementation de la Banque centrale portant seuil de l'usure avec des cas aberrants d'une proportion de 1,45 % de crédits bancaires octroyés à un taux supérieur à 24 %. Dans le cas des institutions de microfinance, le taux d'infraction par rapport au respect du seuil de l'usure ressort à 42,25 %, très proche du niveau relevé dans le secteur bancaire. Dans leur relation de financement des entreprises, seuls 57,75 % des SFD respectent le seuil de l'usure fixé à 24 % dans le secteur de la microfinance. On note même une proportion de 1,41 % des crédits accordés par les SFD qui le sont à des taux inférieurs au seuil de l'usure des banques.

Les résultats confirment bien l'existence au Niger de systèmes de prêts à taux nul, généralement consentis entre amis ou dans un cadre familial pour permettre à certains individus de concrétiser leurs projets ou d'initier une activité très souvent sous forme d'entreprises individuelles ou de petites entreprises. Dans ce cadre, 53,5 % des crédits aux micro, petites et moyennes entreprises qui ne sont accordés ni par les banques, ni par les institutions de microfinance, sont des concours à taux d'intérêt nul. Les prêts de cette nature sont dominés en deuxième position par les usuriers qui octroient 35,2 % des crédits qui ne passent pas par le canal officiel (banques, SFD). Les taux d'intérêt des usuriers peuvent dans certains cas dépasser 100 % [1]. On est donc en présence de deux extrêmes, avec un taux d'intérêt nul pour 53,5 % des crédits et un taux effectif global supérieur à 24 % appliqué à

[1] *Il est fréquent pour les usuriers de prêter une somme à un individu à condition qu'il accepte de rembourser le double (ce qui représente un taux d'intérêt 100 %) à une date donnée. Au-delà du coût de l'opération, le paiement du **double** de la somme prêtée a le mérite de la simplicité dans un milieu dominé par des illettrés.*

35,2 % des crédits de cette catégorie. Entre les deux extrêmes, apparaissent des situations intermédiaires avec des taux modérés inférieurs à 15 % qui sont appliqués à 2,8 % de crédits de cette catégorie et des taux compris entre 15 % et 24 % pour un poids de 8,5 %.

5.3.1.4. Les déterminants de la possession d'un compte dans une banque ou une institution de microfinance par les MPME : un modèle économétrique

Le modèle retenu est un modèle Logit qui permet d'identifier les déterminants de l'inclusion financière, à partir des caractéristiques économiques et juridiques des entreprises constituant l'échantillon ainsi que certaines variables relevant de l'environnement économique et financier. Il s'agit, dans cette section, de présenter les différentes variables qui sont retenues pour l'estimation du modèle Logit.

5.3.1.4.1. Les variables du modèle

La variable dépendante

La variable à expliquer, **Y,** représente la possession d'un compte dans les livres d'une banque ou dans une institution de microfinance. Dans le modèle dichotomique retenu, **Y = 1** si la micro, petite et moyenne entreprise possède un compte dans une banque ou dans un SFD et **Y = 0** si la PME ne possède aucun compte (ni dans une banque, ni dans un SFD).

Les variables explicatives

Parmi la multitude de variables explicatives potentielles, dans ce modèle nous retenons celles qui sont a priori pertinentes et disponibles dans la base de données des MPME issue de l'enquête sur l'inclusion financière conduite dans le cadre de la présente thèse. Il s'agit principalement de la forme juridique de la MPME, de la possession ou non d'un RCCM, d'un NIF, de la tenue ou non d'une comptabilité, de la définition des MPME telle qu'elle ressort de la Charte des micro, petites et moyennes entreprises au Niger, de l'ancienneté de la MPME, du milieu de résidence (urbain/rural) et de la région d'implantation.

5.3.1.4.2. Résultats de l’estimation du modèle

Les résultats du modèle estimé font ressortir un impact globalement significatif des différentes variables suivant leurs modalités. Ainsi, en s’intéressant au statut juridique, il apparait que les MPME organisées sous forme de sociétés à responsabilité limitée unipersonnelles, ou sous forme d’entreprises individuelles ou exploitations familiales informelles, ont moins de chance qu’une société anonyme de disposer d’un compte bancaire ou même dans une institution de microfinance. Ce résultat semble cohérent car une société anonyme offre plus de garantie juridique. En outre, les sociétés anonymes sont généralement de taille plus consistante et ont un mode de gestion et d’administration qui impose la possession d’un compte bancaire. L’ancienneté des MPME (plus de 10 ans d’existence), l’inscription au RCCM, la possession d’un NIF ou la tenue d’une comptabilité ont un impact positif significatif sur la possession d’un compte, ces derniers documents étant généralement requis pour l’ouverture d’un compte bancaire.

Tableau n°5.28 : Résultats de l'estimation du modèle économétrique de déterminants de l'inclusion financière des MPME au Niger

Variables	Possession d'un compte en banque ou dans un SFD	
	Coefficients	Odds-ratios
Statut juridique de la MPME		
Société anonyme (modalité de référence)		
Société à responsabilité limitée	-0.925	0,3964
Société à responsabilité limitée unipersonnelle	-1.468**	0,2304
Entreprise individuelle	-1.782**	0,1684
Exploitation familiale informelle	-1.621*	0,1978
Possession d'un RCCM		
Non (modalité de référence)		
Oui	0.920***	2,5094
Possession d'un NIF		
Non (modalité de référence)		
Oui	0.860***	2,3621
Tenue d'une comptabilité		
Non (modalité de référence)		
Oui	1.110***	3,0355
Ancienneté de l'entreprise		
Moins de 2 ans (modalité de référence)		
Entre 2 et 5 ans	0.296	1,3439
Entre 5 et 10 ans	0.157	1,1702
Plus de 10 ans	0.601*	1,8238
Région		
Niamey la capitale (modalité de référence)		
Maradi	-1.203***	0,3004
Zinder	-1.238***	0,2899
Dosso	-0.551	0,5766
Tahoua	-0.370	0,6907
Agadez	-0.102	0,9034
Tillabéri	1.536**	4,6474
Diffa	-1.576***	0,2068
Milieu de résidence		
Rural (modalité de référence)		
Urbain	0.223	1,2493
Constante	-0.704	0,4947
Observations	**714**	
***** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1**		

Source : *l'auteur, estimation à partir du logiciel STATA 15*

S'agissant de la localisation géographique, il ressort des estimations que le fait d'être résidente dans la capitale (Niamey), offre plus de chance aux MPME de posséder un compte bancaire ou dans un SFD comparativement aux autres régions, à l'exception de la région de Tillabéry qui présente une forte densité d'institutions de microfinance même si elle demeure l'une des moins desservie en guichets de banques.

5.3.2. Inclusion financière et performance des entreprises au Niger

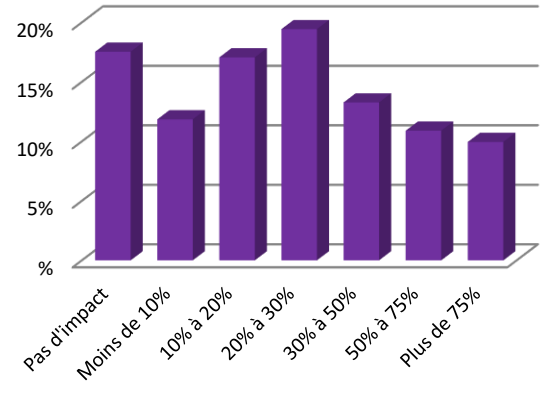
L'impact du degré d'inclusion financière sur les performances des MPME est appréhendé à partir d'une analyse descriptive des mutations qu'entraine l'accès au crédit sur

le chiffre d'affaires, le bénéfice, la création d'emplois et la contribution aux recettes publiques via l'impôt. Pour atteindre cet objectif, le *questionnaire « MPME »* (présenté en annexe n°1) demande aux entreprises de déclarer le montant annuel moyen de leur chiffre d'affaires, du bénéfice, de l'impôt payé, ainsi que le nombre d'emplois créés (*questions Q2.11 à Q2.14*) avant et après l'accès au crédit. Ces données servent de base pour estimer l'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires, le bénéfice, la création d'emplois et la contribution des entreprises aux recettes publiques, avec des questions tests et de contrôle (*Q2.16, Q2.18 et Q2.18*) pour vérifier les déclarations des chefs d'entreprises. Cette approche assez simple est complétée par des méthodes économétriques afin de mieux affiner la mesure de l'intensité de certaines relations empiriques mises en évidence.

5.3.2.1. Impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires, le bénéfice, l'emploi et le paiement d'impôt par les MPME

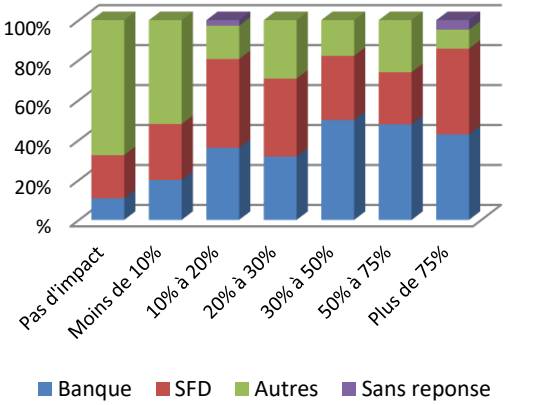
Parmi les entreprises qui accèdent au crédit, 18 % ne constatent pas un impact sur leur chiffre d'affaires, tandis que 12 % enregistrent une amélioration de moins de 10 % de cette variable. Les entreprises qui accèdent au crédit et qui enregistrent un accroissement significatif de 50 % à 75 % de leur chiffre d'affaires après le financement, représentent 11 % du total des entreprises accédant au crédit et 10 % d'entre elles atteignent un record d'accroissement de vente dépassant 75 % comme l'indiquent les graphiques n°5.12 et n°5.13.

Graphique n°5.12: Répartition (en %) des entreprises qui ont accès au crédit selon le niveau d'impact de ce crédit sur l'amélioration du chiffre d'affaires



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Graphique n°5.13: Impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires des entreprises selon l'institution qui accorde le crédit



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

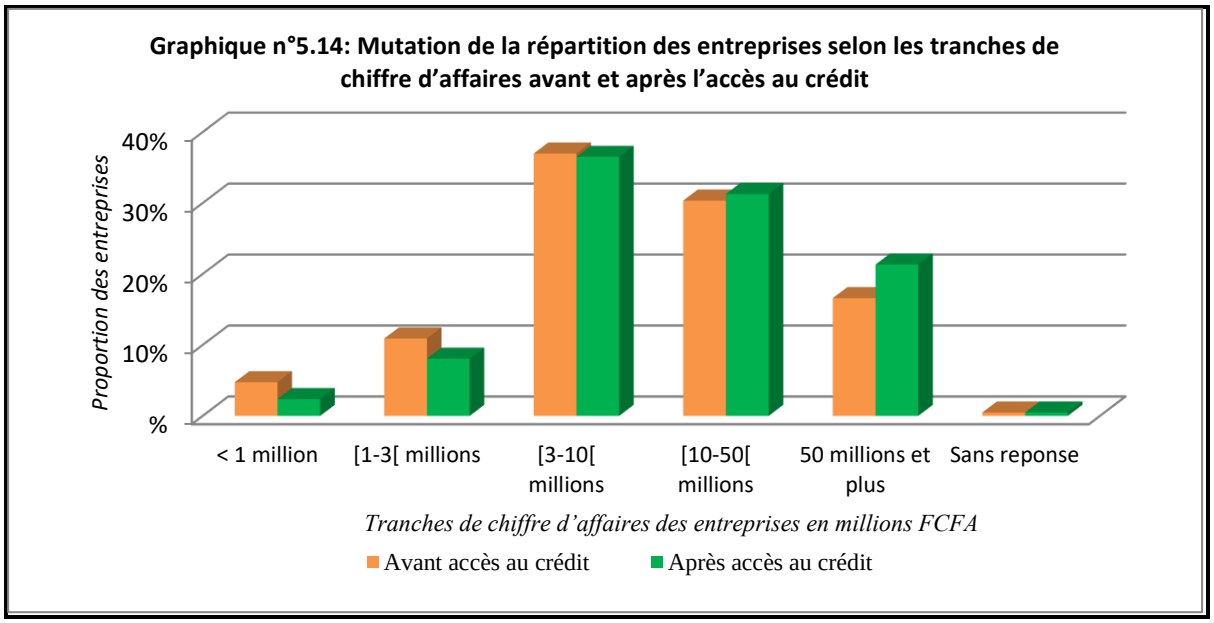
Les financements sans impact sur le chiffre d'affaires sont à 68 % fournis par des canaux autres que les banques et les institutions de microfinance, ces dernières n'intervenant que pour 11 % et 22 % respectivement dans les crédits sans impact sur le chiffre d'affaires des entreprises bénéficiaires. Par contre, les entreprises pour lesquelles l'accès au crédit s'accompagne d'une augmentation du chiffre d'affaires sont financées à hauteur de 37,4 % par les banques, 36,2 % par les SFD et 25,3 % par d'autres canaux.

D'une manière générale, le graphique n°5.13 semble indiquer que les crédits qui ont un faible impact sur le chiffre d'affaires des entreprises bénéficiaires sont fournis par les autres canaux et ceux qui ont un impact élevé sur le chiffre d'affaires sont ceux accordés d'abord par les banques, puis par les SFD, ces deux catégories d'institutions fournissant 86 % des crédits qui font accroitre le chiffre d'affaires de plus de 75 %.

Ces résultats peuvent s'expliquer par deux réalités bien connues. Les crédits obtenus par d'autres canaux (c'est-à-dire en dehors des banques et institutions de microfinance) sont généralement de faible montant, de courte durée et non pérennes. Pour ces catégories d'entreprises qui n'accèdent pas au marché financier, les financements autres que ceux obtenus auprès des banques et des institutions de microfinance sont pour l'essentiel accordés par des institutions informelles (amis et familles, prêteurs à gages et usuriers, etc.). Lorsque ces concours ne sont pas gratuits et obtenus dans le cadre des relations familiales ou amicales, ils présentent alors des coûts exorbitants. Ainsi, de par leurs caractéristiques, ces crédits ne peuvent pas avoir un impact important sur le chiffre d'affaires des entreprises, moins encore sur le bénéfice. À l'opposé, les crédits accordés par les banques, et dans une moindre mesure par les institutions de microfinance, peuvent être d'un montant relativement important et d'une durée plus longue en fonction des besoins. Le caractère formel, qui se traduit par un agrément et une supervision par les autorités monétaires des institutions qui fournissent ces crédits, garantit leur pérennité et limite les coûts de leurs interventions sur les clients du fait des seuils de l'usure à ne pas dépasser qui sont respectivement de 15 % pour les banques et 24 % pour le secteur de la microfinance. Ces avantages peuvent, sous certaines conditions de gestion, d'environnement et de stratégie, induire un accroissement soutenu du chiffre d'affaires et du bénéfice des entreprises financées. Malheureusement, dans de nombreux cas

le taux d'usure est dépassé par l'institution qui accorde le crédit, ce qui ne peut qu'être dommageable pour ce qui concerne l'impact sur l'entreprise.

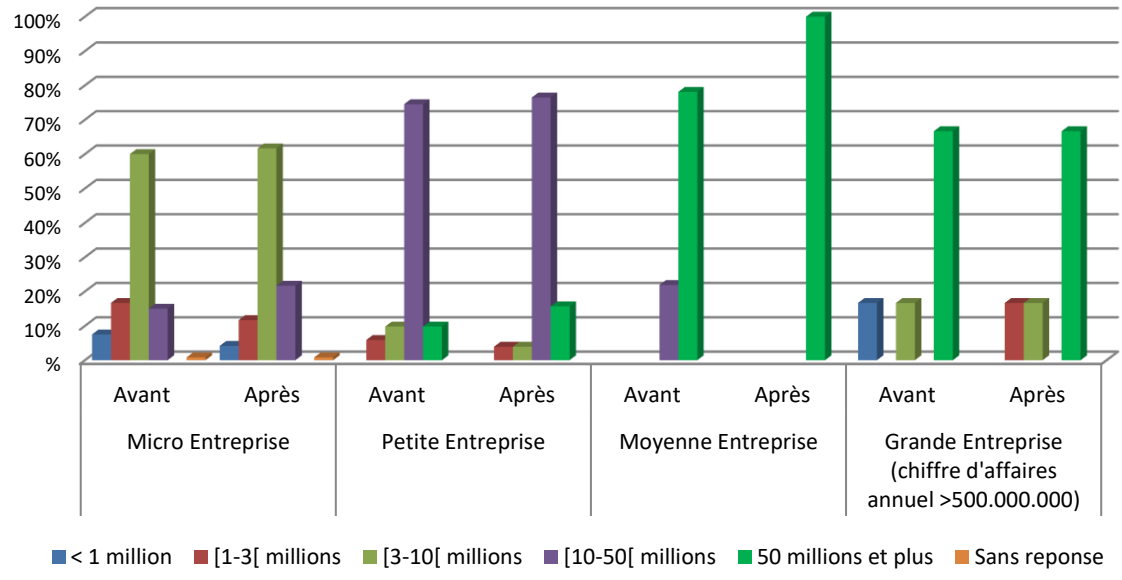
L'accès au crédit entraine une légère mutation de la répartition des entreprises selon les tranches du chiffre d'affaires. Des entreprises situées dans les tranches inférieures de chiffre d'affaires évoluent vers les tranches supérieures après l'accès au crédit, comme il ressort sur le graphique n°5.14 ci-dessous. Les tranches inférieures (< 1 million et [1-3 millions [ ) perdent chacune 3 points de pourcentage au profit des classes supérieures ([10-50 millions [et 50 millions et plus).



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Lorsque l'on examine l'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires en s'intéressant à la catégorie des entreprises, il ressort un effet positif significatif au niveau des microentreprises, puisque les deux plus petites classes de chiffre d'affaires perdent respectivement 4 et 5 points de pourcentage en passant de 8 % à 4 % et de 17 % à 12 % au profit des deux classes directement supérieures qui gagnent respectivement 2 et 7 points de pourcentage en passant de 60 % à 62 % et de 15 % à 22 % sans toutefois réussir à atteindre la dernière classe de 50 millions et plus. Le même phénomène s'observe au niveau des autres catégories d'entreprises, avec de légères nuances.

Graphique n°5.15: Mutation de la répartition des entreprises selon les catégories et les tranches de chiffre d'affaires avant et après l'accès au crédit



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

L'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires varie en fonction du secteur d'activité des entreprises. Le test de Chi-Deux entre les deux variables le confirme avec un Chi-Deux calculé au seuil de 5 % pour un degré de liberté égal à 12 qui ressort à 33,4 alors que le Chi-Deux théorique tabulé s'établit à 21,02 pour une P-value de 0,001. Le lien entre les deux variables se confirme même au seuil de 1 %. C'est ainsi que dans le secteur des mines et du pétrole, l'accès au crédit s'accompagne d'une augmentation du chiffre d'affaires et du bénéfice pour toutes les entreprises. Dans le secteur agropastoral, 89 % des entreprises qui accèdent au crédit voient leur chiffre d'affaires augmenter et le bénéfice de 83 % d'entre elles enregistre une hausse. Ces proportions tombent à 83 % en ce qui concerne le chiffre d'affaires et à 76 % s'agissant du bénéfice dans l'industrie et l'artisanat. Enfin dans les services 80 % des entreprises financées enregistrent un accroissement de leur chiffre d'affaires et 72 % connaissent une hausse de leur marge bénéficiaire. L'intensité du lien est plus forte et évidente dans le cas du chiffre d'affaires que dans le cas du bénéfice. Le lien entre l'impact de l'accès au crédit et le bénéfice nécessite donc une confirmation par un test plus formel.

Les données analysées ne font pas ressortir une différence significative de la structure de l'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires selon les régions. Le test de

Chi-Deux entre l'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires et le milieu de résidence (urbain/rural) suggère un Chi-Deux calculé de 11,1 pour un degré de liberté égal à 4 et une P-value de 0,025. Avec un Chi-Deux théorique tabulé de 9,48, l'impact du crédit sur le chiffre d'affaires des entreprises est bien lié au milieu de résidence de l'entreprise au seuil de 5 %, liaison confirmée au seuil de 2,5 %.

A l'instar du chiffre d'affaires, le bénéfice des entreprises qui accèdent au crédit semble réagir positivement. Selon les résultats de l'enquête sur l'inclusion financière entreprise dans le cadre de la présente thèse, 75 % des entreprises qui accèdent au crédit voient leur bénéfice augmenter par rapport à la situation de référence avant l'accès au financement. La situation est neutre pour 19 % des entreprises, leur bénéfice étant quasiment au même niveau avant comme après le financement, tandis que 6 % des entreprises qui accèdent aux prêts enregistrent une détérioration de leur résultat, les gains escomptés étant faibles pour compenser les charges financières induites par le crédit.

L'impact de l'accès au crédit sur le bénéfice des entreprises dépend des institutions qui prêtent. Les entreprises financées par les banques connaissent les meilleurs taux de performance. En effet, 94 % des crédits accordés par les banques se traduisent par une hausse du bénéfice des entreprises concernées, contre 3 % de détérioration de performation et 3 % de cas de neutralité. Lorsque le crédit provient d'une institution de microfinance, 68 % des micro, petites et moyennes entreprises bénéficiaires voient leur résultat s'améliorer, et l'impact s'avère nul sur le résultat de 24 % des bénéficiaires contre 8 % de détériorations de résultats. Les autres sources de financement (hors banques et SFD) s'accompagnent d'une amélioration de résultat pour 63 % des entreprises concernées, 28 % d'impact neutre et 9 % de détérioration de performances.

Au total, les crédits accordés par les banques semblent présenter une probabilité plus élevée de conduire à un résultat plus performant comparativement à la situation d'avant l'accès aux crédits. Viennent ensuite par ordre d'efficacité décroissante, les crédits accordés par les institutions de microfinance et ceux issus d'autres sources (hors banques et SFD).

L'analyse de la dynamique avant et après l'accès au crédit, met en relief un glissement dans la structure de la répartition des entreprises selon les tranches de bénéfices

annuels. Comme l'indique le graphique n°5.16, les entreprises qui dégagent un bénéfice annuel moyen inférieur à 5 millions diminuent en nombre après leur accès au crédit, pour alimenter les classes des entreprises dégageant plus de 5 millions de FCFA. Ainsi, dans les quatre plus petites classes de bénéfice, la proportion des entreprises qui s'y trouvent avant l'accès au crédit baisse en moyenne de deux points de pourcentage par classe après l'accès au crédit. Ces entreprises qui quittent les classes de faible bénéfice, alimentent les classes supérieures de bénéfice après l'accès au crédit. C'est ainsi que la proportion des entreprises dégageant entre 5 et 10 millions de FCFA de bénéfice augmente en passant de 10 % à 15 %, celles des entreprises qui réalisent un bénéfice compris entre 10 et 50 millions de FCFA passe de 12 % à 15 % et le poids de la classe des entreprises qui engrangent plus de 50 millions de bénéfice se trouve doublé après l'accès au crédit (de 2 % à 4 %).

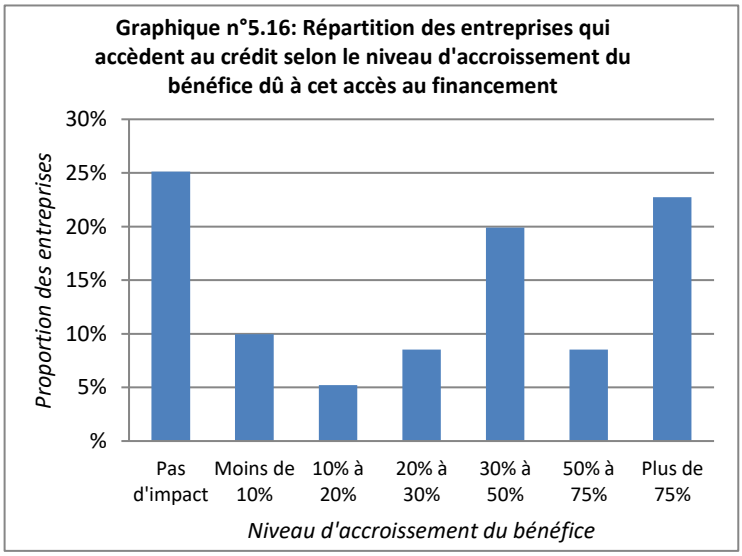
En affinant l'analyse, il ressort que cette dynamique affecte toutes les catégories d'entreprises. Dans le groupe des microentreprises, celles qui réalisent un bénéfice inférieur à 2 millions de FCFA représentent 65 % du groupe avant l'accès au crédit et les autres 35 % en réalisent entre 2 et 10 millions, signifiant qu'aucune entreprise de cette catégorie ne dépasse le seuil de 10 millions de FCFA de bénéfice en moyenne par an. Après le financement, la proportion de celles qui réalisent moins de 2 millions de bénéfice baisse de 65 % à 54 % et le poids des microentreprises dont le bénéfice se situe entre 2 et 10 millions augmente, passant de 35 % à 46 %, l'accès au crédit n'ayant permis toutefois à aucune microentreprise d'atteindre les classes supérieures réservées aux entreprises dépassant 10 millions de bénéfice.

Au niveau des autres catégories d'entreprises, les mêmes constats apparaissent avec de légères nuances. Les petites entreprises qui réalisent moins de 2 millions de bénéfice voient leur proportion baisser passant de 72,5 % avant l'accès au crédit à 51 % après avoir bénéficié d'un financement, alors que parallèlement la proportion des entreprises qui réalisent plus de 2 millions de bénéfice augmente en passant de 27,5 % à 49 % respectivement avant et après l'accès au crédit. Chez les moyennes entreprises, la proportion de celles qui font moins de 2 millions de bénéfice diminue de moitié après l'accès au crédit tandis que le poids de celles qui réalisent plus de 2 millions de bénéfice s'améliore en s'établissant à 97 % après l'accès au crédit alors qu'il était de 94 % avant. Au niveau des grandes entreprises, on ne note pas de changement au niveau des classes de faible bénéfice. La mutation ne concerne que les

classes supérieures de bénéfice dans la mesure où les entreprises réalisant plus de 50 millions de bénéfice par an voient leur proportion passer de 33 % avant l'accès au crédit à 50 % après.

Le rendement du crédit dépend de l'institution qui l'accorde. Les crédits sans impact sur le bénéfice des entreprises qui les reçoivent sont accordés dans 92,5 % de cas par les SFD et les autres sources de financement, les banques n'intervenant que pour 7,5 %. Il en est de même pour les deux autres classes de faible impact notamment la tranche « moins de 10 % » et celle « de 10 % à 20 % » pour lesquelles la part des banques n'est que de 14,3 % et 27,3 % respectivement. En revanche, la plupart des crédits qui se traduisent par un accroissement important de bénéfice sont accordés par les banques, ces dernières étant à la base de 56 % des crédits qui font augmenter le bénéfice de 20 % à 30 %, et elles sont à l'origine de 46 % des financements qui entrainent une hausse de plus de 75 % du bénéfice.

Dans le prolongement des constats sur l'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires, il ressort des données de l'enquête que l'accroissement du bénéfice imputable à l'accès au crédit est proportionnel au montant du financement. Il semble exister un effet seuil critique pour qu'un crédit puisse être synonyme d'une hausse de bénéfice (toutes choses égales par ailleurs). Ainsi, les crédits inférieurs à 100 000 FCFA sont à 40 % sans effet sur le bénéfice et aucun crédit de ce montant n'entraine une hausse de plus de 10 % du bénéfice. Les crédits compris entre 100 000 et 500 000 FCFA sont à 65 % associés à un accroissement de bénéfice inférieur à 10 %, alors que dans 43 % des cas, les crédits dépassant 50 millions de FCFA entrainent une hausse de bénéfice de plus de 50 %.



Source : *Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Le test de Chi-Deux réalisé à 5 % fait ressortir un lien entre l'impact du crédit sur le bénéfice et le milieu de résidence (urbain/rural), puisque le Chi-Deux de degré de liberté égal

à 6 ressort à 17,5 supérieur au Chi-Deux lu sur la table qui s'établit à 12,69, pour une probabilité de 0,007. Par contre, le lien entre l'impact du crédit sur le bénéfice et la définition des entreprises selon la Charte de PME est moins évident au seuil de 5 %, car ce lien n'existe qu'au seuil de 10 %. En effet, le test de Chi-Deux de degré de liberté égal à 18 sur les deux variables, conduit à un Chi-Deux calculé de 28,33 et une probabilité de 0,057 pour un Chi-Deux tabulé de 28,86 au seuil de 5 % et 25,98 au seuil de 10 %.

En revanche, contrairement au chiffre d'affaires, tous les tests acceptables (aux seuils de 5 % et jusqu'à 10 %) révèlent une absence de lien entre l'impact du crédit sur le bénéfice et la branche d'activité de l'entreprise bénéficiaire du crédit. Le Chi-Deux calculé entre ces deux variables, de degré de liberté égal à 18 s'établit à 22,9 avec une probabilité de 0,191, alors que le Chi-Deux tabulé est de 28,86. La liaison entre les deux variables n'est pas significative aux seuils de 5 % et de 10 % et il faut aller au seuil de 20 % pour espérer un lien entre les deux variables. Or un seuil de 20 % parait peu convaincant pour aboutir une conclusion crédible en matière de diagnostics statistiques.

S'agissant de la création d'emplois, l'analyse de la dynamique avant et après l'accès au crédit n'est pas aussi nette et évidente comme dans le cas du chiffre d'affaires et du bénéfice des entreprises. On note néanmoins que la proportion des entreprises qui emploient plus de 10 personnes évolue de 7 % à 13 % avant et après l'accès au crédit. 37 % des entreprises qui accèdent au crédit créent des emplois supplémentaires. La propension de l'accès au crédit à être associé à une création d'emplois dépend de l'institution qui l'octroie. Dans le sous-groupe des entreprises financées par les banques, 58 % embauchent des employés supplémentaires pendant et après la phase de financement contre 39 % lorsque le crédit provient des SFD et 16 % si le financement est assuré par d'autres sources.

En outre, le potentiel de création d'emplois dépend du secteur financé. Au Niger le financement des secteurs de services et celui de l'artisanat et l'industrie sont plus porteurs de création d'emplois que ceux des mines et pétrole et même de l'agriculture et de l'élevage. En effet, 40 % des entreprises du secteur de services qui obtiennent de crédit embauchent des employés supplémentaires contre 37 % dans l'artisanat et l'industrie, 28 % dans l'agriculture et l'élevage et 25 % dans les mines et pétrole. La performance timide du secteur agricole et de l'élevage en matière de création d'emplois sous l'impulsion du crédit comparativement aux

secteurs des services et de l'artisanat provient du fait que les crédits dans le secteur agricole sont généralement destinés à la modernisation de l'outil de production, à la mécanisation, à l'acquisition des intrants et à l'embouche. Ces affectations de crédits améliorent le rendement et la productivité agricole dans une proportion plus importante que le rythme de création d'emplois, aussi longtemps que l'agriculture se limitera aux cultures sous pluie et en l'absence de chaines de valeur bien structurées.

En ce qui concerne le paiement d'impôt par les micro, petites et moyennes entreprises au Niger, la situation est loin de l'optimum. L'accès au crédit ne semble pas impacter significativement la dynamique en la matière. La proportion des entreprises qui payent moins de 3 millions d'impôt par an est de l'ordre de 96 % avant comme après l'accès au crédit. Celles qui payent plus de 3 millions de FCFA d'impôt ont un poids de 2,4 % avant l'accès au crédit. Leur poids enregistre une timide progression à 2,8 % après l'accès au crédit.

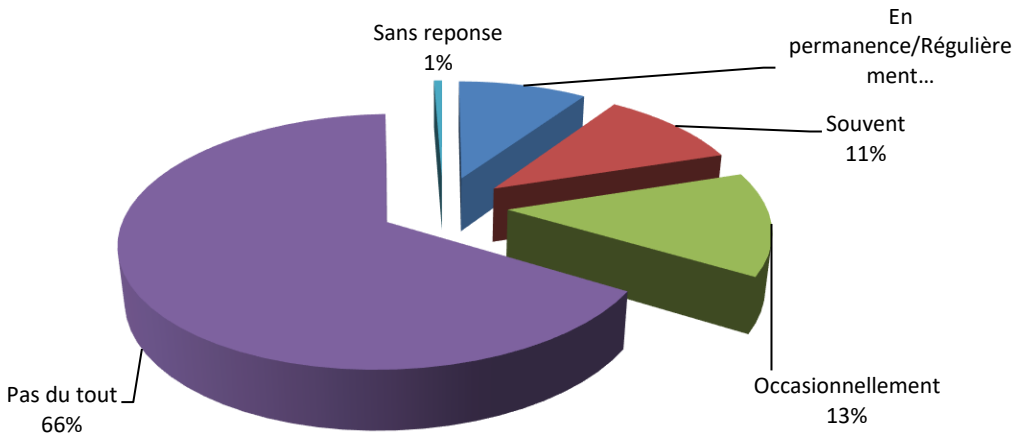
5.3.2.2. Technologie et innovations financières au service des entreprises

Les nouvelles technologies de l'information et de la communication déplacent sans cesse les frontières de la finance et de l'innovation financière. Du *mobile banking* aux services à forte valeur ajoutée adossés à l'internet, les banques et les entreprises cherchent sans relâche à réduire les coûts de transaction et à faire face à la concurrence. Dans ce cadre, les données issues de nos recherches indiquent que le Niger dispose d'un important retard qu'il importe de rattraper par des investissements bien ciblés destinés à développer, vulgariser et rendre plus performants les services d'internet, puis prendre des mesures fortes pour une éducation financière à grande échelle afin de moderniser l'activité financière en général.

Un des facteurs bloquants, à savoir l'accès à l'énergie, ne parait constituer un facteur bloquant pour les entreprises, en dépit du fait que seules 80 % ont accès à l'électricité et 4 % à l'énergie solaire. Néanmoins, l'accès à l'internet par les entreprises nigériennes apparait très faible. 66 % des entreprises n'y ont pas accès, avec une différence significative selon le milieu de résidence (63 % en milieu urbain contre 77 % en milieu rural n'utilisent pas l'internet). Seules 9 % des entreprises utilisent l'internet en permanence, 11 % y accèdent souvent et 13 % occasionnellement.

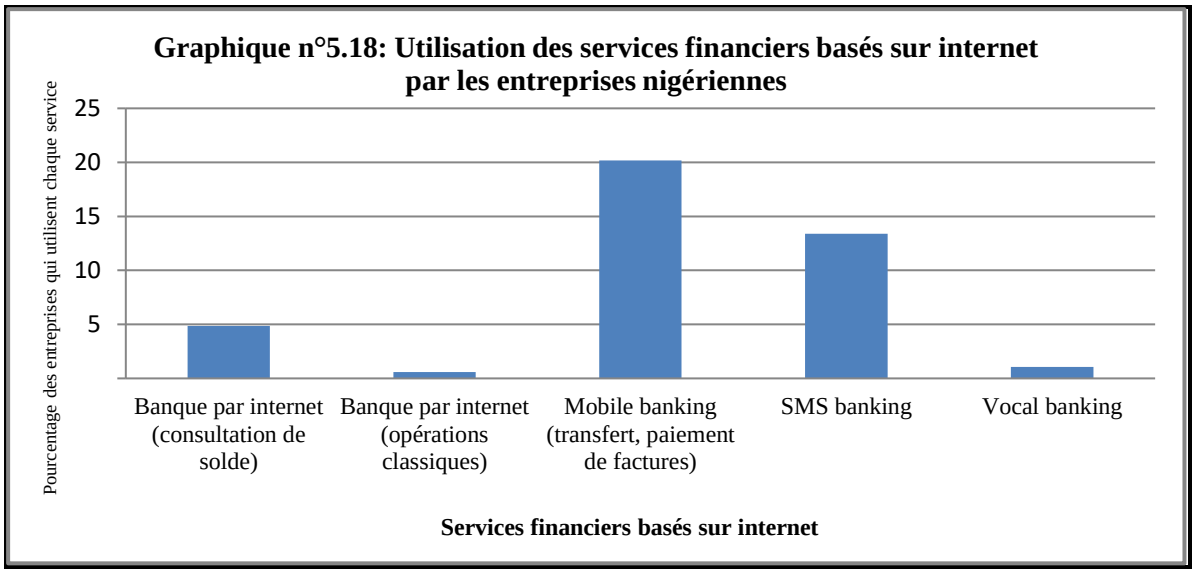
Le recours à l'internet pour les opérations bancaires classiques par les entreprises est insignifiant au Niger, puisque 1 % seulement des entreprises en font usage. 5 % des entreprises consultent les soldes de leurs comptes par internet et 13 % par le service de *SMS-banking* mis en place par la plupart des banques, mais très peu utilisé contrairement au *mobile banking* qui intéresse 20 % des entreprises. Ce retard technologique est imputable à la fois à l'offre et à la demande des services financiers innovants basés sur internet. Pourtant, le développement de ces services financiers innovants réduit les coûts de transaction pour les entreprises, mais aussi pour les banques qui peuvent réaliser des économies substantielles sur les charges de personnel et sur les dépenses d'investissement requis pour mettre en place des infrastructures physiques destinées aux opérations de la clientèle.

Graphique n°5.17: Répartition des entreprises nigériennes selon l'accès à l'internet



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

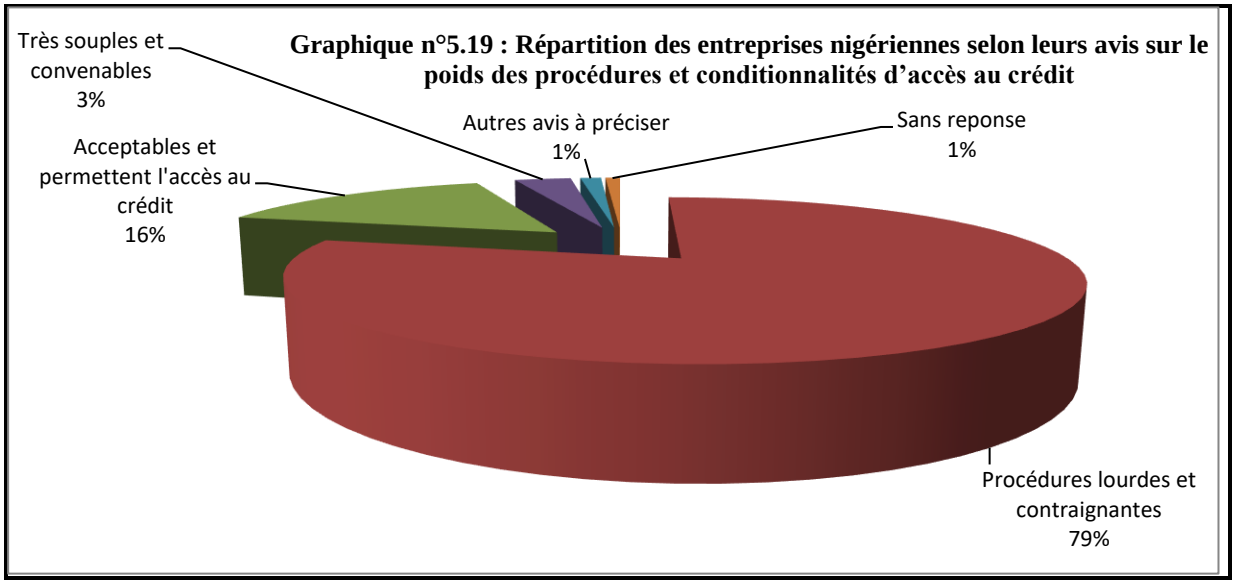
La proportion des entreprises qui utilisent l'internet est plus élevée que celle des entreprises qui utilisent les services financiers basés sur internet au Niger en 2017. Cette situation peut provenir d'une insuffisance de sensibilisation et d'éducation financière au sein des entreprises, et dont la responsabilité incombe en partie aux institutions financières et plus particulièrement aux banques.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

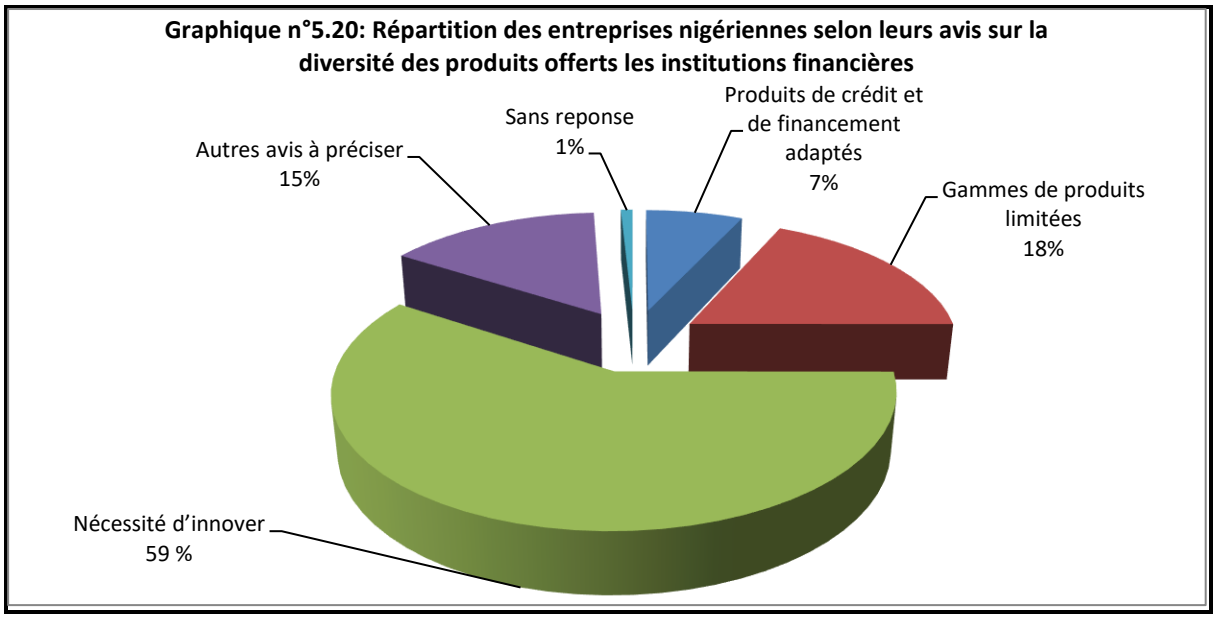
5.3.3. Insuffisances et obstacles à l'accès des entreprises aux services financiers

Les dirigeants des entreprises n'ont pas une bonne appréciation des procédures et des conditionnalités liées à l'accès au crédit. En effet, 79 % des entreprises trouvent les procédures lourdes et contraignantes tandis que 16 % pensent que ces procédures sont acceptables et permettent d'accéder au crédit et seulement 3 % en sont réellement satisfaits, les estimant souples et vraiment convenables. Ces proportions sont pratiquement identiques que l'on soit en milieu urbain ou rural.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

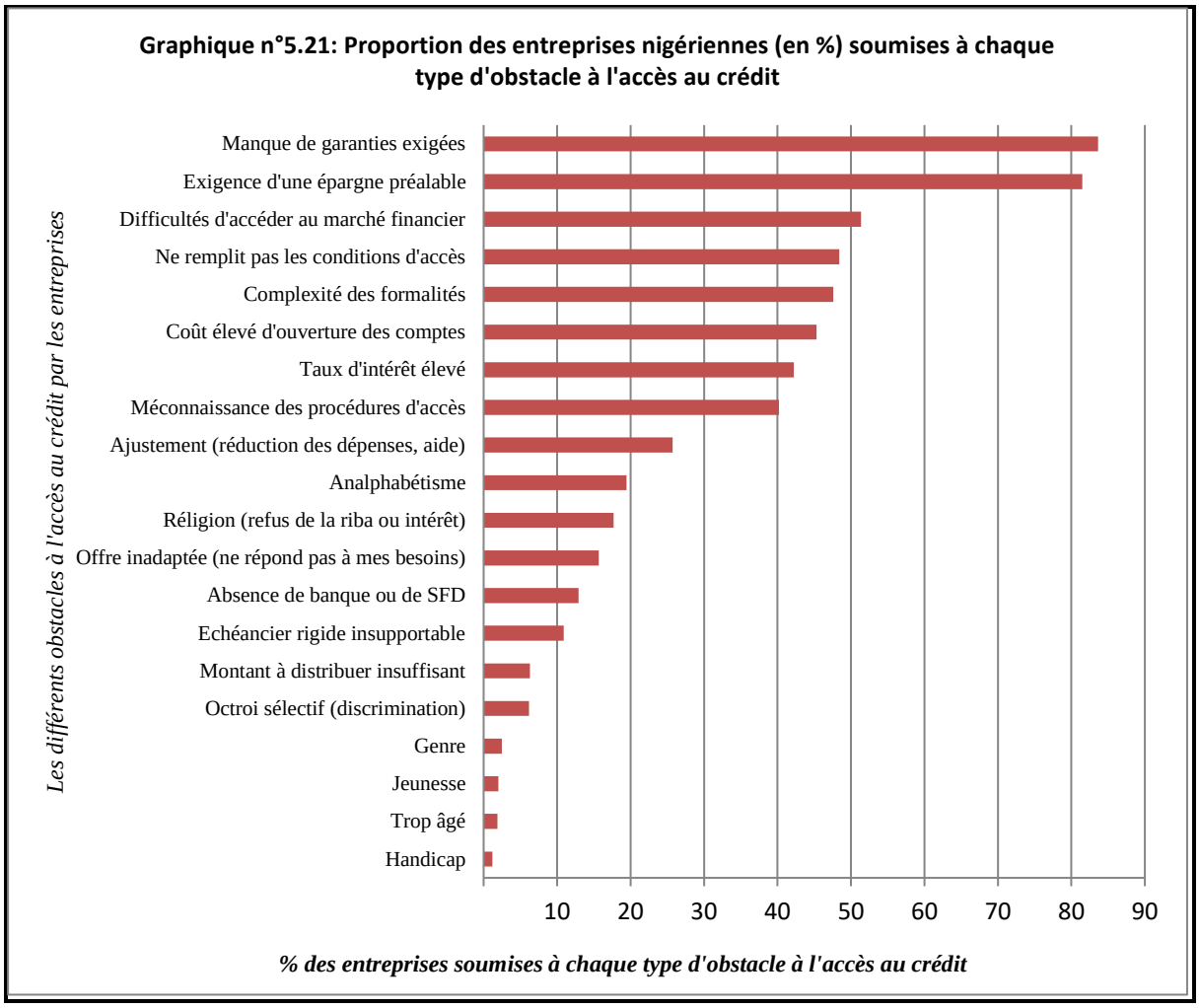
La diversité des produits de crédit et de financement n'est pas non plus bien appréciée, puisque 7 % seulement des chefs d'entreprises trouvent ces produits adaptés tandis que 18 % estiment qu'ils sont limités et 59 % pensent que l'innovation est nécessaire en la matière. Ces proportions sont est du même ordre que l'on soit en milieu rural ou urbain.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

Les obstacles à l'accès aux services financiers par les entreprises nigériennes sont multiples et de nature complexe aussi bien du côté de l'offre que de la demande. En particulier, comme il ressort du graphique n°5.21 ci-dessous, les principales limites à l'accès au crédit par les MPME selon l'opinion des chefs d'entreprises concernent :

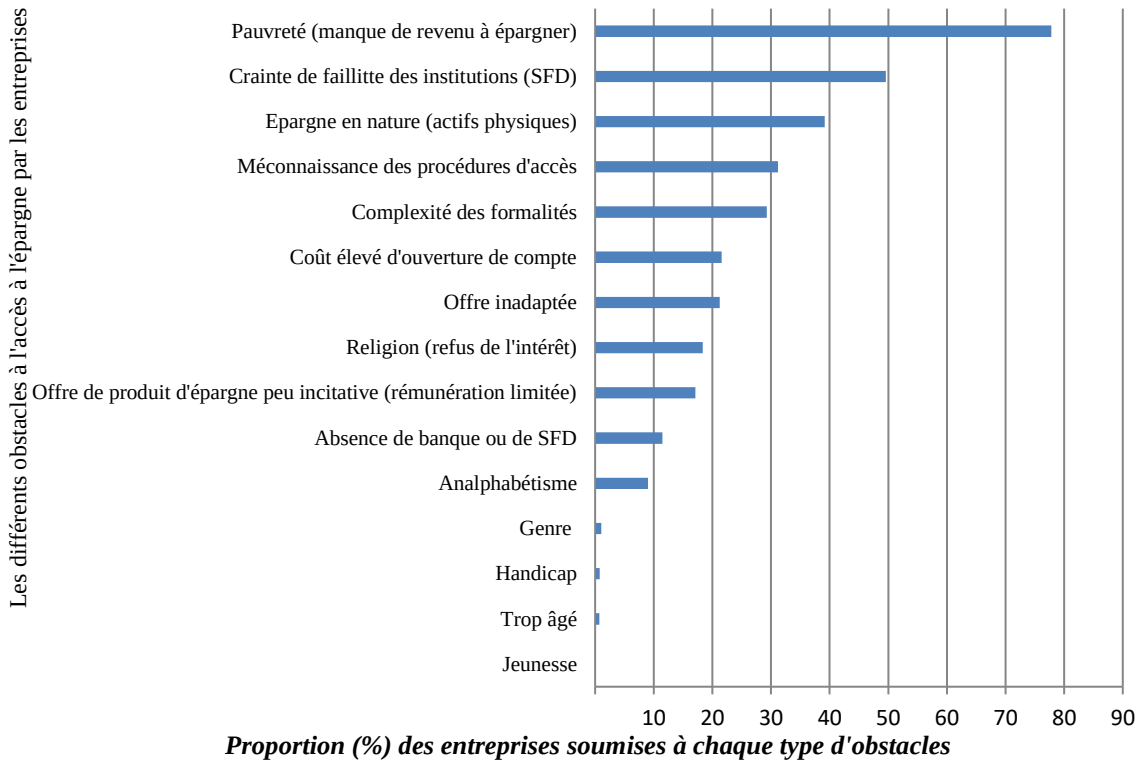
- les difficultés qu'éprouvent les entreprises à satisfaire les exigences de garanties imposées par les banques, évoquées par 84 % des entreprises ;
- l'exigence d'une épargne préalable particulièrement en ce qui concerne les institutions de microfinance, qui freine 81 % de demandes de financement des entreprises ;
- l'inéligibilité de nombreuses entreprises au regard de la sévérité des conditionnalités imposées par les banques, qui éliminent 48 % des entreprises cherchant le financement ;
- les difficultés d'accès au marché financier, puisque seules deux entreprises nigériennes sont cotées à la BRVM ;
- le coût d'ouverture et de fonctionnement des comptes, le Niger faisant partie des pays où les frais de tenue de comptes sont exorbitants, alors qu'ils sont inexistants dans certains pays de la zone monétaire.



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

A l'image de l'accès au crédit, la disponibilité et l'utilisation du service d'épargne rencontrent des limites et des obstacles selon l'opinion des chefs d'entreprises en 2017. Les principaux obstacles sont mis en évidence sur le graphique n°5.22 qui suit. Il s'agit par ordre de sévérité décroissante, de la pauvreté qui limite le surplus de revenu disponible pouvant alimenter l'épargne dans la mesure où 78 % des entreprises en souffrent, particulièrement les entreprises individuelles et les microentreprises ; la crainte des faillites des institutions qui collectent l'épargne, surtout les SFD au regard de l'histoire récente du secteur de la microfinance au Niger ; l'épargne en nature du fait que les entreprises individuelles détiennent souvent leur épargne sous forme d'actifs physiques ; la méconnaissance et la complexité des procédures ainsi que le faible rendement des produits d'épargne proposés.

Graphique n°5.22: Proportion des entreprises nigériennes (en %) soumises à chaque type d'obstacle à l'accès à l'épargne

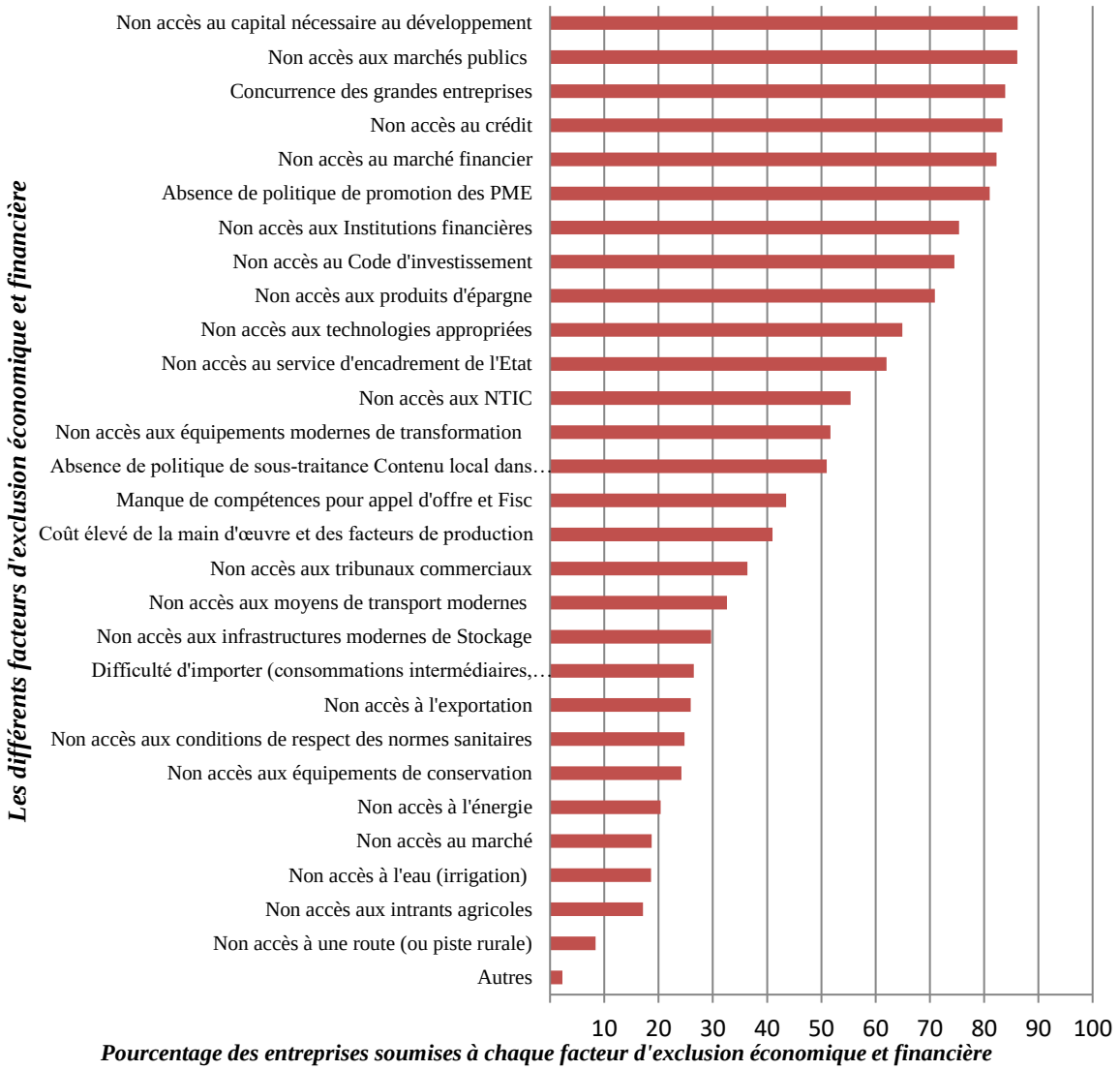


Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

En liaison avec l'environnement de leur activité, certains facteurs d'exclusion économique et financière pénalisent les micro, petites et moyennes entreprises selon l'opinion des chefs d'entreprises. Au regard des données schématisées sur le graphique n°5.23 ci-dessous, les principaux facteurs d'exclusion concernent le non-accès au capital nécessaire au développement des petites entreprises y compris celles qui présentent un potentiel de croissance important, ainsi que le non-accès au crédit et aux marchés publics. À cela s'ajoute le non-accès aux institutions financières et au marché financier. En outre, le non-accès au code d'investissement et aux technologies appropriées est perçu comme un facteur d'exclusion, tout comme le non-accès aux NTIC et aux services d'encadrement de l'État. L'absence de politiques de sous-traitance et de contenu local contraignantes vis-à-vis des grandes sociétés minières et pétrolières, en faveur des micro, petites et moyennes entreprises, est également un facteur d'exclusion important. Un facteur d'exclusion économique et

financière assez contraignant est sans doute le coût élevé de la main d'œuvre [1] et des facteurs de production, en partie dû à l'enclavement du pays qui renchérit le coût de revient des consommations intermédiaires et des biens intermédiaires importés, indispensables pour les industries de transformation.

Graphique n°5.23: Répartition des entreprises (%) selon les facteurs d'exclusion économique et financière auxquels elles sont exposées



Source *: Enquête sur l'inclusion financière, croissance économique et réduction de la pauvreté au Niger (Abdou, 2017)*

[1] *Dans l'absolu ce coût est très faible, mais le patronat le trouve toujours trop élevé ; en même temps, compte tenu de la productivité du travailleur nigérien, il n'est pas exclu que le coût réel rapporté à la productivité soit bien trop élevé pour être soutenable.*

5.3.4. Modèle dichotomique d'analyse des déterminants de l'accès des MPME au crédit

Les analyses précédentes ont mis en évidence le rôle positif de l'inclusion financière sur les performances économiques et financières des micro, petites et moyennes entreprises. Globalement, l'accès aux services financiers notamment au crédit semble améliorer le chiffre d'affaires des entreprises, leur rentabilité et la création d'emplois. En conséquence, il est important d'identifier les déterminants de l'accès des MPME au crédit. Pour ce faire, nous retenons un modèle Logit qui permet d'analyser les facteurs qui influencent l'accès des MPME au crédit, à partir de leurs caractéristiques économiques et juridiques, ainsi que certaines variables relevant de l'environnement économique et financier.

5.3.4.1. Variables retenues

La variable dépendante

La variable à expliquer, **Y,** symbolise l'accès au crédit au cours des 12 derniers mois. Ainsi, **Y = 1** si la MPME bénéficie d'un au crédit au cours des 12 derniers mois et **Y = 0** sinon.

Les variables explicatives

Les variables explicatives du modèle se limitent à la forme juridique, la possession ou non du RCCM, la possession ou non d'un NIF, tenue ou non d'une comptabilité, la définition de la MPME selon la Charte qui leur est dédiée, l'ancienneté, l'âge de l'entreprise, le milieu de résidence, la région, le montant du capital social et l'accès à l'internet.

5.3.4.2. Résultats du modèle estimé

L'estimation du modèle décrit ci-dessus à l'aide du logiciel économétrique STATA15, conduit aux principaux résultats récapitulés dans le tableau ci-après.

Tableau n°5.29 : Résultats de l'estimation économétrique du modèle dichotomique de déterminants de l'accès des MPME nigériennes au crédit

Variables	Accès au crédit	
	Coefficient	**Odds-ratios**
Capital social		
Moins d'un million de FCFA (modalité de référence)		
Entre 2 et 5 millions de FCFA	-0.611	0.5428188
Supérieur à 5 millions de FCFA	0.682*	1.977313
Possession d'un RCCM		
Non (modalité de référence)		
Oui	-0.628*	.5335349
Possession d'un NIF		
Non (modalité de référence)		
Oui	0.364	1.43868
Tenue d'une comptabilité		
Non (modalité de référence)		
Oui	0.912***	2.490041
Accès internet		
Non (modalité de référence)		
Oui	0.820***	2.269928
Constante	**-1.267*** **	**.2815851**
Observations	**303**	
*** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1		

Source : *l'auteur ; estimation à partir du logiciel STATA 15*

Il ressort de l'estimation du modèle que le niveau du capital social, la tenue de la comptabilité, la possession d'un RCCM et l'accès à l'internet agissent significativement sur l'accès des MPME au crédit. C'est ainsi que les micro, petites et moyennes entreprises qui ont un capital social supérieur à 5 millions de FCFA ont 1,9 fois plus de chance d'accéder au crédit que celles qui ont un capital inférieur à 1 million de FCFA. Les MPME qui tiennent une comptabilité ont 2,5 fois plus chance d'accéder au crédit que celles qui ne tiennent pas de comptabilité. De façon certainement indirecte, les MPME qui accèdent à l'internet ont 2,3 fois plus de chance d'accéder au crédit que les micro, petites et moyennes entreprises qui n'utilisent pas l'internet.

Au regard des résultats ci-dessus, nous pouvons déduire qu'appartenir au secteur informel constitue un frein à l'accès des MPME nigériennes au crédit. Une des conséquences de cette observation pourrait être que, pour optimiser l'impact de l'inclusion financière sur la croissance économique au Niger, il faut réduire le périmètre du secteur informel.

Conclusion du chapitre n°5

En nous fondant sur des méthodes d'analyse descriptive, factorielle et économétrique, ce chapitre a permis de mettre en évidence une relation globalement positive entre l'accès aux services financiers et la réduction de la pauvreté. De même, au niveau des micro, petites et moyennes entreprises (MPME), l'accès aux produits et services financiers adéquats semble s'accompagner par une amélioration de la performance des entreprises vue sous l'angle du chiffre d'affaires, du bénéfice, de la création d'emplois et même de la contribution aux recettes budgétaires de l'État via le paiement d'impôt.

Les résultats de ce chapitre semblent indiquer que l'inclusion financière réduit la discrimination entre hommes et femmes. En effet, dans le groupe des chefs de ménages qui accèdent aux services financiers, l'incidence de la pauvreté est quasiment identique dans les ménages dirigés par les hommes (28,7 %) et dans ceux dirigés par les femmes (29,6 %). L'inclusion financière semble permettre de neutraliser quasiment l'effet du sexe du chef de ménage sur la pauvreté. La pauvreté dans les ménages dont le chef dispose d'un compte en banque ou dans un SFD est largement inférieure à celle de l'échantillon global, laissant présager un impact positif de l'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté au Niger. L'analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus des services financiers fait ressortir une pauvreté plus prononcée que celle qui prévaut dans les ménages dirigés par des personnes qui ont accès aux services financiers. Dans ce sous-groupe des exclus financiers, 61,24 % des chefs de ménage sont pauvres contre 42,42 % dans l'échantillon national global et 2,92 % dans le sous-échantillon des chefs de ménages ayant des comptes en banque ou dans les SFD. L'impact de l'inclusion financière sur la pauvreté est robuste et reste valable aussi bien en matière de pauvreté multidimensionnelle qu'en ce qui concerne la pauvreté monétaire. En effet, dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus des services financiers, l'incidence de la pauvreté monétaire ressort à 57,8 % dans les ménages dirigés par les hommes et 66,7 % dans ceux dirigés par les femmes. Ces proportions sont respectivement de 28,7 % et de 29,6 % dans le sous-échantillon des chefs de ménages ayant accès aux services financiers.

S'agissant des micro, petites et moyennes entreprises, 80,3 % ne disposent pas de compte bancaire contre 19,7 % qui en possèdent au moins un, ouvert dans les livres d'une

banque. Dans les faits, ce sont surtout les microentreprises qui semblent être réellement victimes d'exclusion financière avec seulement 9,2 % qui sont bancarisées contre 37 % pour les petites entreprises et 77,8 % pour les moyennes entreprises. Il ressort ainsi que l'accès au marché formel de produits et services financiers par les micro, petites et moyennes entreprises n'est pas encore satisfaisant. Elles font largement recours à la finance informelle. Pourtant les services financiers formels ont l'avantage de présenter des garanties de pérennité du fait des précautions qui sont prises par les institutions habilitées à leur accorder un agrément pour exercer leurs activités. À des degrés divers, les MPME accèdent à une diversité de produits et services financiers formels. Elles sont 72 % à utiliser les services de transfert d'argent fournis par des établissements financiers nationaux et internationaux agréés, 47 % arrivent à épargner et 19 % obtiennent des facilités de trésorerie. En revanche, les crédits à moyen et long termes destinés au financement des investissements et de la production, ainsi que le crédit-bail sont rares, car seules respectivement 7 % et 0,2 % des MPME les utilisent. 15 % des MPME utilisent l'aval de traites et 11 % font appel au cautionnement des banques.

Cette configuration de l'intervention du secteur financier au profit des entreprises n'est pas favorable à la croissance à long terme impulsée par le secteur productif. Elle nécessite une réorientation par un système des incitations bien étudié et adapté au contexte. Il faut notamment accentuer les réformes tendant à améliorer la production et la disponibilité des informations sur les MPME afin de faciliter la prise de décision des banques.

Au Niger, les crédits aux MPME sont en général d'un montant relativement modeste, et demeurent assez chers, n'étant pas toujours mis en place dans des conditions de coût respectant la légalité (seuils de l'usure aussi bien au niveau des banques que des SFD). Cependant, l'étude a permis de noter l'existence de systèmes de prêts à taux nul au Niger, généralement consentis entre amis ou dans un cadre familial, pour permettre à certains individus de concrétiser leurs projets ou d'initier une activité très souvent sous forme d'entreprises individuelles ou de petites entreprises. Ces prêts sont, dans certains cas, d'un niveau consistant. Les prêts accordés par les usuriers représentent 35,2 % des crédits qui ne passent pas par le canal officiel (banques, SFD). Selon l'enquête que nous avons menée en 2017 sur l'inclusion financière, la croissance économique et la réduction de la pauvreté au Niger, les taux d'intérêt appliqués par les usuriers peuvent, dans certains cas, dépasser 100 %.

L'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires est globalement positif. En effet, parmi les entreprises qui accèdent au crédit, 18 % ne constatent pas d'impact sur leur chiffre d'affaires, tandis que 12 % enregistrent une amélioration de moins de 10 % sur cet agrégat. Les entreprises qui accèdent au crédit et qui enregistrent un accroissement significatif de 50 % à 75 % de leur chiffre d'affaires après le financement, représentent 11 % du total des entreprises accédant au crédit et 10 % d'entre elles atteignent un record d'accroissement de vente dépassant 75 %. Les financements sans impact sur le chiffre d'affaires sont à 68 % fournis par des canaux autres que les banques et les institutions de microfinance.

La situation est semblable en ce qui concerne le bénéfice. En effet, 75 % des entreprises qui accèdent au crédit voient leur bénéfice augmenter par rapport à la situation de référence avant l'accès au crédit. L'impact de l'accès au crédit sur le bénéfice des entreprises dépend de l'institution qui prête. Les entreprises financées par les banques enregistrent les meilleures performances, suivies de celles financées par les SFD, puis celles qui s'orientent vers les sources de financement non formelles. L'impact de l'accès au crédit des MPME sur la création d'emplois et le paiement d'impôt est plus mesuré et nous paraît moins significatif.

Il ressort également de nos recherches que les nouvelles technologies de l'information et de la communication révolutionnent de plus en plus la finance grâce à leur effet catalyseur sur l'innovation financière. Du *mobile banking* aux services à forte valeur ajoutée adossés à l'internet, les banques et les entreprises cherchent sans relâche à réduire les coûts de transaction et à faire face à la concurrence. Compte tenu de la large superficie du Niger et de sa faible densité de la population, il est nécessaire de prendre des mesures pour des investissements bien ciblés et pour une éducation financière à grande échelle, afin de moderniser l'activité financière en général et saisir l'opportunité pour réduire les coûts de transaction des institutions financières. Dans ce cadre, il faut favoriser le développement des Fintech au Niger et améliorer l'accès à l'internet par les entreprises en quantité et en qualité.

L'analyse économétrique des déterminants de l'accès des micro, petites et moyennes entreprises au crédit a permis de relever que le poids du secteur informel constitue un frein à l'inclusion financière des micro et petites entreprises, et donc un goulot d'étranglement dans la relation entre l'inclusion financière et la croissance économique au Niger. La réduction du champ du secteur informel devient donc une nécessité de politique économique.

CHAPITRE N°6 :
LES AXES DE PROMOTION DE L'INCLUSION FINANCIERE

Introduction au chapitre n°6

Les avantages de l'accès aux services financiers, mis en relief dans les chapitres précédents, plaident pour un développement de l'inclusion financière, aussi bien des individus que des entreprises. Le rôle de la technologie dans l'inclusion financière est fondamental. Les progrès technologiques permettent d'améliorer l'accès aux services financiers, notamment en réduisant les coûts et en permettant d'offrir des services dans des zones où il n'y a pas de succursales bancaires. Les mutations et les innovations technologiques rapides, en particulier la diffusion de la téléphonie mobile, accélèrent l'inclusion financière. Les téléphones portables et autres points d'accès permettent aux personnes qui en ont besoin de bénéficier de services financiers sans avoir à parcourir de longues distances pour se rendre dans une agence bancaire. Les sociétés de technologie financière (Fintech) bouleversent le paysage du secteur financier en facilitant l'accès à ses services. Dans ce cadre, le Kenya s'impose comme modèle avec le service de paiement mobile *M-PESA* et des mécanismes d'épargne mobile qui s'étendent aux crédits à la consommation. La banque mobile se développe en Afrique de l'Ouest également, mais à un rythme moins accéléré que celui de l'Afrique de l'Est. En dépit de son faible niveau d'inclusion financière, le Niger enregistre aussi un progrès significatif en matière de *mobile banking* et du développement de la monnaie électronique en général.

Au regard de la proportion des populations rurales vivant de l'agriculture au Niger (plus de 80 %), le meilleur levier pour généraliser l'inclusion financière porteuse de croissance durable et partagée demeure l'accès des agriculteurs aux services financiers. Cependant, la forte sensibilité du secteur agropastoral aux aléas climatiques réduit la performance des activités et entraîne fréquemment, des situations d'insécurité alimentaire pour près des deux tiers des ménages. Les risques réduisent les investissements dans l'agriculture par deux principaux mécanismes. Premièrement, les paysans sont confrontés à des risques agricoles exogènes qui les dissuadent d'investir (bas prix, sécheresse, inondations,

etc.). Deuxièmement, les banques sont confrontées à un risque de défaut élevé, difficile à prévoir et à circonscrire, qui les dissuade de financer les investissements agropastoraux en l'absence de garanties crédibles.

Il s'avère dès lors indispensable de favoriser les mécanismes de protection des institutions financières afin de promouvoir le financement de l'investissement agricole. Ces mécanismes peuvent revêtir la forme de l'assurance agricole. Ainsi, l'assurance agricole peut devenir un vecteur d'inclusion financière des paysans.

Par ailleurs, les données de l'enquête sur l'inclusion financière que nous avons menée permettent de souligner le rôle fondamental que jouent les facteurs socioculturels et les croyances en matière d'inclusion financière au Niger. En effet, du fait de la forte proportion de musulmans dans le pays, la demande des produits et services financiers islamiques est en hausse constante.

Le développement de l'inclusion financière s'accompagne souvent des inquiétudes quant à ses implications sur la stabilité du système financier. L'octroi de crédit à des projets improductifs ou à des clients incapables de rembourser peut exposer le prêteur à des risques élevés et exposer des emprunteurs mal informés à un risque accru de surendettement. Une inclusion financière durable et efficiente exige un équilibre entre l'innovation et des garde-fous règlementaires qui permettent d'assurer la bonne santé du secteur financier. Ainsi, des réglementations financières bien conçues, incluant un solide contrôle prudentiel, peuvent orienter les prêts vers les usages les plus productifs. C'est en cela qu'une stratégie cohérente est indispensable pour favoriser et mieux gérer les implications de l'inclusion financière.

Pour accélérer le rythme de l'inclusion financière au Niger, le présent chapitre analyse les problématiques de la monnaie électronique, de l'assurance agricole, de la finance islamique et des stratégies nationale et régionale de la finance inclusive.

6.1. *Mobile banking* et finance électronique

Cette section traite de l'état des lieux du *mobile banking* en Afrique, et au Niger en particulier, avant d'analyser ses fonctionnalités, l'interopérabilité et les facteurs de risque.

6.1.1. *Mobile banking* en Afrique : un état des lieux

Pour Mitsuhiro Furusawa (2016), la banque mobile complète les services bancaires traditionnels. Au lancement des premières applications de paiement mobile, notamment de M-PESA au Kenya en 2007, les banques traditionnelles se montraient frileuses sur la question. Elles mettent aujourd'hui les bouchées doubles pour rattraper leur retard. Le rôle de la technologie dans l'inclusion financière est fondamental. Les progrès technologiques permettent d'améliorer l'accès aux services financiers, notamment en réduisant les coûts et en permettant d'offrir des services dans des zones où il n'y a peut-être pas de succursales bancaires. Selon le rapport *Global Findex Database 2017* de la Banque mondiale (2018b), parmi toutes les régions du monde, l'Afrique subsaharienne a la proportion la plus élevée de comptes de banque mobile. Le potentiel d'augmentation de l'accès aux services financiers est bien plus élevé que celui de la banque traditionnelle. En attendant, la virtualisation de la banque semble s'inscrire dans un processus quasi-irréversible (Soumaré, 2017). Tout a commencé en Zambie, en 2001, puis en Afrique du Sud à partir de 2004 et au Kenya en 2007. Dans ce dernier pays, le Mobile Money, *M-Pesa*, a connu une appropriation fulgurante par les populations et s'est révélé, comme une « *African Success Story* ». Le lancement de *M-Pesa* sur le marché kenyan entraîne une croissance du taux de bancarisation de 58 %. Ce service de paiement mobile est devenu partie intégrante de l'économie de marché au Kenya et s'étend aux pays voisins. Au cours des 10 dernières années, la proportion de Kenyans qui n'ont pas accès aux services financiers est tombée de 41 % à 17 %. Aujourd'hui, un dispositif d'épargne mobile offre aussi des crédits à la consommation.

Globalement sur le continent, c'est surtout en Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest que le *mobile money* est le plus développé et les innovations technologiques les plus avancées. En Afrique du Centre, *le mobile banking* reste en deçà de son potentiel du fait de textes réglementaires jugés contraignants par les opérateurs téléphoniques qui veulent saisir l'occasion de la forte expansion de la téléphonie mobile pour améliorer la bancarisation.

Comme indiqué précédemment, en Afrique de l'Ouest, la sous-région la plus intégrée sur le plan institutionnel et politique, le *mobile banking* se développe à grande vitesse. L'on s'accorde à penser que la relation entre Télécoms et Banques ira inévitablement vers un duel entre les sociétés de télécommunication et les banques sous l'arbitrage des banques centrales et des pouvoirs publics. En effet, via leurs services de paiements et de transferts d'argent, les sociétés de télécommunication commencent à proposer l'octroi de crédit, une des fonctions principales d'un système bancaire. La Banque elle-même est de plus en plus technologique, intuitive et interactive. *Hier, c'est la banque physique, aujourd'hui, c'est la banque virtuelle. Hier, ce fut la banque statique, aujourd'hui, c'est la banque mobile. Hier, c'était la banque sédentaire, aujourd'hui, c'est la banque nomade.* Les opérateurs de téléphonie ont du mal à accepter de jouer le second rôle sur un marché qu'ils considèrent d'abord comme le leur. Et comme la législation attribue les licences pour *mobile banking* aux établissements bancaires, et non aux opérateurs de mobile, ces derniers tentent la migration, pour contourner une réglementation qui les confine au rôle de courtier voire de coursier ou de simple partenaire technologique des banques détentrices exclusives des agréments dans le domaine du *mobile banking*. Dans l'intervalle, les banques et opérateurs de télécommunication ont des relations de complémentarité, qui se transforment en relation de substitution, qui se muent en relation de coopération, dont la prochaine étape est soit les relations de fusion ou alors des relations de concurrence, parce que les opérateurs téléphoniques deviennent de plus en plus des établissements de monnaie électronique (EME). Les banques n'ont pas beaucoup d'alternatives face à la puissance des infrastructures et de la surface financière des opérateurs télécoms.

Les banques centrales jouent inévitablement un rôle crucial dans la mise en place d'un environnement propice à l'accès aux services financiers. Il leur revient de trouver le juste équilibre entre accès aux instruments financiers et protection des banques contre l'instabilité et les risques. Les innovations technologiques telles que la banque mobile exigent des réglementations particulières.

Le développement de l'inclusion financière s'accompagne souvent des inquiétudes quant à ses implications sur la stabilité du système financier. L'octroi de crédit à des projets improductifs ou à des clients incapables de rembourser peut exposer le prêteur à des risques

élevés, tout comme des emprunteurs mal informés peuvent s'exposer à un risque de surendettement. À cet égard, l'inclusion ne signifie pas accorder des prêts à tout le monde et à n'importe quel prix. C'est à ce niveau que les réglementations et la supervision sont importantes. Une inclusion financière durable et efficiente exige un équilibre entre l'innovation et des garde-fous qui permettent d'assurer la bonne santé du secteur financier. Il s'agit d'aider les consommateurs, en particulier les plus vulnérables, à profiter de l'accès aux services financiers sans s'endetter davantage. Ainsi, des réglementations financières bien conçues incluant un solide contrôle prudentiel, peuvent orienter les prêts vers les usages les plus productifs.

6.1.2. Situation du *mobile banking* et de la monnaie électronique au Niger

En dépit de son faible niveau d'inclusion financière, le secteur de la monnaie électronique au Niger est jugé relativement dynamique. L'activité de monnaie électronique régie par l'instruction n°008-05-2015 du 21 mai 2015, y est essentiellement menée par trois banques en partenariat avec des opérateurs de téléphonie mobile. Les produits commercialisés sont les suivants : Airtel-Money, par Ecobank-Niger en partenariat avec Celtel-Niger, Orange-Money, par la BOA-Niger en partenariat avec Orange-Niger et Moov-Flooz, par la Banque Atlantique-Niger en partenariat avec Atlantique Telecom. Le transfert électronique d'argent connait également une embellie avec l'agrément par la Commission Bancaire de l'UMOA, de 3 établissements financiers de paiement à caractère bancaire.

Au 31 décembre 2017, selon les statistiques de la BCEAO, le Niger compte 21 274 points de services de monnaie électronique et 2 222 248 porte-monnaies (téléphones mobiles). Le nombre de terminaux de paiement électronique est passé de 45 en 2015, à 68 en 2017. Cependant, il est reconnu que l'inclusion financière n'exerce ses vertus que lorsque les comptes et autres produits et services financiers auxquels on accède sont effectivement utilisés. Tel ne semble pas être le cas pour la monnaie électronique au Niger qui est perçue comme un effet de mode. En effet, sur les 633 426 comptes de monnaie électronique ouverts par les particuliers en 2017, environ 49 % sont inactifs.

6.1.3. Fonctionnalités et évolution générationnelle du *mobile banking*

Dans le cadre du *mobile banking*, le téléphone portable qui constitue l'un des maillons forts de l'infrastructure de production peut avoir plusieurs utilisations et cette industrie de *mobile banking* connait une évolution générationnelle très rapide. Le téléphone portable présente principalement quatre fonctions dans l'industrie du *mobile banking*. En effet, la carte SIM (*Subscriber Identity Module*) à l'intérieur de tout téléphone GSM est considérée comme une *smartcard* au même titre que les cartes bancaires virtuelles, peut stocker un code PIN bancaire et donc fonctionner comme une carte bancaire virtuelle. Ensuite le mobile peut servir de terminal de point de vente, permettant de faire des transactions et de communiquer avec les institutions bancaires pour obtenir des autorisations de transaction, ce qui est identique à ce qui se pratique à l'occasion des achats et qui est couramment utilisé. Le mobile peut également être utilisé comme un distributeur de monnaie, sachant qu'un terminal de point de vente est nécessaire pour payer un bien/service. Enfin, le mobile peut être un terminal bancaire en ligne car il propose deux services caractéristiques qui sont l'accès instantané à n'importe quel compte bancaire et la capacité de faire des paiements et des transferts.

S'agissant de l'évolution technologique et générationnelle, on peut identifier quatre générations dans le *mobile banking* au stade actuel (Soumaré, 2017). La première génération est formée de plateformes permettant des règlements et des paiements. La deuxième génération y ajoute le développement de comptes d'épargne. La troisième génération consiste en l'utilisation de transactions et de sauvegardes de données pour générer des microcrédits et leurs valeurs. Enfin, la quatrième génération introduit les transactions internationales. Une autre évolution est à prévoir, à savoir le *mobile Insurance* bien que son cadre réglementaire soit toujours en gestation.

6.1.4. L'interopérabilité comme prochain défi du *mobile banking*

L'intérêt que suscitent le *mobile banking* et la monnaie électronique en général conduit à une diversité d'acteurs et d'opérateurs qui rivalisent dans l'innovation et en matière d'offre de produits et services financiers numériques. L'un des défis d'un tel progrès est dès lors de permettre aux clients de se servir de l'infrastructure de l'un, comme canal pour traiter

une offre émanant de l'utilisation de l'infrastructure de l'autre. Comment au Niger par exemple, peut-on envoyer de l'argent par Al Izza Transfert et le récupérer dans un kiosque d'Orange-Money ? L'opération est possible s'il y a interopérabilité. Dans le contexte de l'argent mobile, le domaine de l'interopérabilité est très large et peut revêtir plusieurs aspects (Soumaré, 2017). Il y a d'abord l'interopérabilité au niveau des plateformes, qui permet aux clients d'un service donné d'envoyer de l'argent aux clients d'un autre service. Ensuite l'interopérabilité au niveau des agents, qui permet aux agents d'un service donné de servir les clients d'un autre service. Puis l'interopérabilité au niveau des clients, qui permet à ceux-ci d'accéder à leur compte à partir de n'importe quelle carte SIM. À cela s'ajoute l'interconnexion de services d'argent mobile au plan international qui consiste à ce que deux opérateurs mobiles de pays différents, offrant chacun des services d'argent mobile indépendants au plan technique et commercial, interconnectent leurs plateformes techniques respectives afin de permettre aux clients affiliés à l'un des services d'envoyer de l'argent à partir de leur porte-monnaie mobile vers le porte-monnaie mobile des clients affiliés à l'autre service. Quant à l'interconnexion avec des institutions financières, elle permet à un opérateur mobile d'un pays donné, exploitant son propre service d'argent mobile de façon indépendante au plan commercial et technique, d'interconnecter sa plateforme technique avec celle d'un fournisseur traditionnel de services financiers afin de permettre des interactions entre les deux plateformes (comme par exemple la possibilité pour les clients de transférer de l'argent d'un compte d'argent mobile vers un compte bancaire, etc.). Enfin, l'interconnexion avec d'autres réseaux de paiement qui permet à un opérateur mobile d'un pays donné, exploitant son propre service d'argent mobile de façon indépendante au plan commercial et technique, d'interconnecter ses services avec un autre système de moyens de paiement (en se connectant par exemple au réseau Visa ou MasterCard). Dans la zone UEMOA, la BCEAO a entrepris le projet de l'interopérabilité.

6.1.5. Les facteurs de risque et d'instabilité qui menacent le *mobile banking*

Le développement de la banque digitale et de la monnaie électronique en général s'accompagne d'importants défis sécuritaires et de failles qui peuvent fragiliser les systèmes

bancaires et favoriser même la criminalité. Dans ce cadre, le GIABA [1] (2018) cite principalement cinq canaux par lesquels la menace peut surgir. Il s'agit de l'insuffisance du cadre législatif, de la faiblesse des contrôles, de la multiplicité des intermédiaires, de la rapidité et du volume des flux, et enfin de la concurrence des offres commerciales.

6.1.5.1. L'insuffisance du cadre législatif

La faiblesse de l'encadrement juridique de l'offre des nouveaux moyens de paiement (NMP) se traduit notamment par le flou juridique entourant les rapports entre les établissements de crédit et leurs partenaires, mais aussi la responsabilité des différents acteurs de la chaîne des NMP. À titre d'exemple, l'obligation de traçabilité n'est que de trois ans dans les pays de la CEMAC, alors qu'elle est de dix ans dans les pays de l'UEMOA, ce qui peut permettre d'encadrer l'utilisation de la monnaie électronique dans la sous-région, sans prendre en compte de façon adéquate les objectifs de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

6.1.5.2. La faiblesse des contrôles

Globalement en Afrique, la faiblesse des contrôles associés aux nouveaux moyens de paiement est préoccupante du fait de la défaillance de la technologie. En effet, les processus de contrôle automatisé sont peu efficaces pour endiguer les risques évoqués, étant donné que les phénomènes étudiés sont très complexes et évolutifs. Par ailleurs, les banques partenaires qui gèrent l'argent du *mobile money*, n'ont pas toujours une plateforme unique, et il n'est pas rare de trouver des prestataires avec des plateformes multi-banques, compliquant ainsi la surveillance. En particulier, le contrôle de l'origine des fonds et des seuils réglementaires n'est pas toujours convenablement assuré.

6.1.5.3. La multiplicité des intermédiaires

La présence de nombreux intermédiaires dans la chaîne de fonctionnement des nouveaux moyens de paiement peut également favoriser des pratiques frauduleuses. Pour le *mobile money* par exemple, plusieurs intervenants entrent en jeux : la banque, l'opérateur de téléphonie mobile, l'agent *mobile-money*, le récepteur et l'émetteur du paiement *mobile*

[1] *Groupe intergouvernemental d'action contre le blanchiment d'argent en Afrique de l'ouest.*

money. Les faiblesses de ce système sont nombreuses. L'agent *mobile-money* a, par exemple, la possibilité de falsifier les registres, d'ignorer des soupçons qui doivent être signalés, ou de constituer un point de faiblesse en n'exerçant pas sa fonction avec toute la vigilance requise. La multiplication des intermédiaires dilue, et parfois occulte, la responsabilité de chacun. Ainsi, l'intermédiaire responsable juridiquement de la vigilance en matière de blanchiment, n'est pas forcément celui qui dispose des éléments constitutifs de la connaissance client.

6.1.5.4. La rapidité, le volume des flux et la concurrence

L'augmentation spectaculaire des volumes d'argent échangés via les nouveaux moyens de paiement constitue un autre frein aux contrôles. L'instantanéité des opérations, qui fait le succès des NMP, complique également ces contrôles, et peut ainsi empêcher la saisie et le gel des fonds délictueux. La chaîne d'informations est plus complexe que dans un circuit bancaire classique et, pour la même opération financière, l'analyse du flux nécessite de faire appel à davantage d'interlocuteurs, dont certains peuvent être hors de la juridiction de la zone ou du pays concernés, ralentissant ainsi les investigations. En outre, l'intensité de la concurrence peut amplifier le risque de blanchiment d'argent puisque la non déclaration du franchissement du plafond de chargement (limite des sommes que l'on peut déposer sur un compte sans justification) peut constituer un argument de vente.

6.2. Assurance agricole et warrantage comme leviers d'inclusion financière dans un contexte de changement climatique

Il est établi au Niger que les activités agropastorales et les petites activités génératrices de revenus qui gravitent dans leur sillage sont la source quasi exclusive des revenus et de la nourriture de la majorité des populations. Cependant, le faible niveau d'utilisation d'intrants et d'investissement de la part des agriculteurs combiné à la forte sensibilité du secteur agropastoral aux aléas climatiques réduit la performance des activités et entraîne très fréquemment des situations d'insécurité alimentaire pour près de deux tiers des ménages. Le faible niveau d'investissement est dû à la fois à la rentabilité moyenne de l'agriculture, et aux variations inattendues de cette rentabilité (risques exogènes).

Les risques réduisent les investissements dans l'agriculture par deux principaux mécanismes. D'abord les paysans sont confrontés à des risques agricoles exogènes qui les

dissuadent d'investir (bas prix, sécheresse, inondations, tempêtes de sable, baisse ou hausse de température, feux de brousse, autres dégâts). Ensuite les banques et les institutions de microfinance sont confrontées à un risque de défaut élevé, difficile à prévoir et à circonscrire qui les dissuade à leur tour à financer les investissements agropastoraux en l'absence de garanties appropriées. Il s'avère dès lors indispensable de favoriser les mécanismes de protection des institutions de crédit, de promouvoir les incitations individuelles des paysans pour booster le financement de l'investissement agricole. Ces mécanismes et incitations peuvent revêtir la forme de l'assurance agricole et le warrantage. Par ce canal, l'assurance agricole et le warrantage deviennent de véritables vecteurs d'inclusion financière des paysans.

6.2.1. L'assurance agricole

En plus des risques exogènes principalement climatiques liés à la variabilité de la pluviométrie, le monde agricole se heurte à des aléas d'origine biologique (invasions acridiennes, maladies infectieuses et parasitaires du bétail, ravageurs et maladies des cultures). Enfin, il convient de ne pas oublier les aléas économiques et financiers (effondrement du prix du marché, fluctuation du taux de change, accès au financement). De plus en plus, les aléas politiques et sociaux (guerre, conflits fonciers, crises politiques et de gouvernance) sont pris en compte dans les analyses et dans le processus de décision. Ces facteurs de risques peuvent occasionner des pertes de production et de revenus plus ou moins importantes et qui vont être ressenties différemment par les sinistrés selon leur niveau de vulnérabilité. Dans certains cas, les sinistres vont engendrer une forte déstabilisation de la famille, de la communauté et même du pays. La compréhension de l'évolution de ces facteurs de risque permet de définir les seuils de déclenchement des éventuels systèmes d'assurance.

Les effets de la température et du vent sont peu documentés actuellement au Niger. Selon les Services de la Météorologie Nationale, la température moyenne varie de 18,1°C à 33,1°C pendant la saison sèche et entre 28,17°C et 31,7 °C en saison pluvieuse. Les records de température sont observés en zone désertique à Bilma pour le minimum (2,4°C le 13 janvier 1995) et à Diffa pour le maximum (49,5°C le 7 septembre 1978).

La caractéristique du climat est l'alternance d'une saison des pluies de trois à six mois selon les zones et d'une saison sèche qui est froide de novembre à février et chaude de

mars à mai. La pluviométrie varie de moins de 100 mm/an à plus de 800 mm/an. Les mesures de variabilité interannuelle [1] de la pluviométrie font ressortir une certaine amélioration depuis le début de la décennie 90 par rapport à la décennie précédente. Néanmoins, la variabilité reste forte d'une année à l'autre sur chacune des stations synoptiques considérées. Cela se traduit par des années de déficit, d'excédent ou de normalité de la saison des pluies, du moins par rapport au cumul pluviométrique.

Les attaques acridiennes sont récurrentes au Niger. Les exploitations agricoles en sont souvent victimes, en particulier l'invasion des criquets pèlerins (S*chistocerca gregaria*) dont la zone de ponte et de grégarisation se trouve en zone saharienne, dans le Tamesna. Entre 1980 et 2015, le Niger enregistre près d'une douzaine d'invasions acridiennes, dont certaines d'une ampleur frisant la catastrophe. Ces invasions acridiennes sont souvent associées à la sécheresse. Elles impactent directement les productions végétales et indirectement les productions animales. Il existe une diversité de déprédateurs qui dévastent parfois les cultures pluviales et irriguées : insectes, maladies, rongeurs, plantes parasites. D'une manière générale, les mesures de protection sont insuffisantes ou inexistantes. Les pertes peuvent être colossales et au-delà des capacités d'un système d'assurance agricole. Toutefois, on peut envisager un système assurantiel pour l'exploitation agricole ou la ferme pastorale dans le cadre d'une assurance classique multirisque qui porterait sur les infrastructures, le capital et éventuellement les productions.

Selon une étude de la Banque mondiale (2013a, Rapport n°74322-NE), les différentes catégories d'acteurs exposés aux menaces précédemment citées adoptent des mesures de gestion des risques pouvant être classées en trois catégories. **La première catégorie englobe les mesures ex-ante d'atténuation** dont l'objectif est de réduire la probabilité d'avènement du risque ou la gravité des pertes qui peuvent en découler ; par exemple, mettre en place une irrigation complémentaire ou totale, utiliser des techniques de conservation des eaux et privilégier des espèces et variétés de cycle court, peuvent être un moyen de minimiser les pertes de production si une sécheresse survient ; la mise en place de

[1] *La variabilité interannuelle de la pluviométrie est estimée selon les calculs d'anomalies standardisées de Lamb selon la formule suivante :*

$$(\frac{xi - \bar{x}}{\sigma})$$

où x_i : valeur de l'année i ; $\bar{x}$ = moyenne de la série 1981-2015 σ = Écart type de la série

banques céréalières peut être considérée comme une mesure d'atténuation face à une hausse des prix à la consommation ; il en est de même pour l'utilisation des énergies moins émettrices de CO2 pour freiner à long terme le réchauffement de la terre et le changement climatique et ses conséquences désastreuses. **La deuxième catégorie est constituée des mesures ex-post d'adaptation** qui permettent aux populations sinistrées de s'ajuster par la régulation de leur consommation, la diversification de leurs sources de revenus ou par des mesures de solidarité ; les aides alimentaires ou monétaires conditionnées et autres activités d'accompagnement des sinistrés pour le rétablissement de leurs moyens de subsistance procèdent également des mesures d'adaptation et de réponse à l'urgence humanitaire due à un sinistre. Enfin **la troisième catégorie de mesures de gestion de risques porte sur les mesures ex-ante de transfert du risque à une tierce partie** qui s'engage à compenser les pertes subies une fois l'aléa survenu : il s'agit principalement de l'assurance agricole qui est l'un des instruments de transfert de risques relevant du marché. Sa mise en place est récente en Afrique ; son déploiement au Niger présente des atouts et des contraintes. La plupart de ces conclusions sont confirmées par l'étude de Maichanou (2017), portant sur la micro-assurance agricole indicielle au Niger.

L'assurance agricole est un système de compensation des pertes subies par le souscripteur suite à un sinistre exceptionnel. Elle peut porter sur les produits, les équipements, le matériel et les infrastructures. L'assurance agricole peut être classique ou paramétrique.

L'expérience du Niger en matière d'assurance agricole est très récente, pour ne pas dire inexistante pour l'instant. La preuve est qu'actuellement aucune compagnie d'assurance ne s'est encore intéressée à la gestion des risques agricoles. Toutefois, même s'il y a une prudence relative pour l'introduction du système d'assurance agricole, des initiatives sont prises et quelques opérations timides sont tentées. En 2012, la Banque mondiale engage une étude relative à l'analyse des besoins dans le domaine de l'assurance agricole et la faisabilité d'un tel mécanisme. L'étude consiste, entre autres, à analyser la disponibilité des données statistiques, les solutions institutionnelles envisageables, les risques assurables, les filières porteuses et les moyens pour limiter le coût d'une éventuelle assurance à destination des producteurs. Le rapport diffusé en 2013 (Banque mondiale, 2013b, p. 5) met en évidence de nombreuses problématiques notamment le faible taux de pénétration du secteur de l'assurance

nigérien et l'absence d'une « culture de l'assurance » de la majorité de la population ; le cas échéant, il faut prévoir des souscriptions de « groupe », s'appuyant sur les coopératives et organisations paysannes afin de limiter les coûts ; le coût élevé que nécessite une assurance sécheresse à destination des cultures pluviales, compte tenu de la fréquence des sécheresses et de leur ampleur ; la faible organisation des filières agricoles, qui ne facilite pas la commercialisation de contrats d'assurance agricole ; la nécessité d'un partenariat public-privé et les rôles qui doivent être attribués aux différentes institutions.

L'assurance agricole peut constituer une branche d'activité spéciale de l'assurance classique. Elle doit porter sur un événement imprévisible, facile à déterminer et occasionnant des pertes pour le souscripteur. Elle permet au sinistré d'être dédommagé des pertes financières subies. L'assurance repose sur une mutualisation des risques d'un grand nombre d'individus vulnérables et la constitution d'un fonds qui permet de dédommager les souscripteurs ayant subi des pertes évaluables suite à un sinistre. La mise en place d'un système assurantiel classique dans le secteur agricole se heurte souvent à un certain nombre d'écueils qui en rendent la faisabilité difficile : asymétries de l'information sur la garantie entre l'assureur et l'assuré, fraude, risque moral, dispersion géographique des productions impliquant à l'assureur de disposer d'une grande capacité d'expertise et de réseau.

Du fait des conditions drastiques à remplir pour la mise en place d'une assurance agricole classique, de nombreux pays africains optent pour le système d'assurance indicielle ou paramétrique, qui relève du marché. Elle est basée non pas sur la survenance d'un sinistre, mais sur la réalisation d'un événement pouvant être mesurée sans ambiguïté et réputé être la cause du sinistre. Ainsi, contrairement à l'assurance agricole classique, il ne s'agit pas de procéder à une évaluation des pertes subies lors d'un sinistre, mais d'établir de manière indirecte ces pertes et sur la base d'un indice prédéfini. Cet indice peut être la pluviométrie, le rendement, la température ou une combinaison de divers facteurs climatiques. Quelle que soit la complexité de l'indice, c'est sa réalisation qui déclenche une indemnisation et en détermine le montant et non pas la perte réelle d'une récolte, d'une parcelle ou d'un troupeau.

L'assurance indicielle présente des avantages certains qui militent en faveur de son choix pour le Niger. Tout d'abord **elle exige moins de données**, car passée la phase de calibrage, un avantage de l'assurance paramétrique est de ne plus avoir besoin de données

liées aux sinistres pour le déclenchement de l'assurance et la gestion des indemnités. Tout repose alors sur une formule objective et définie d'avance, qui définit précisément les montants versés aux assurés en fonction du niveau d'un indice mesuré sans ambiguïté. Ensuite l'assurance paramétrique est caractérisée par **une réduction du coût d'expertise** puisqu'il n'est plus nécessaire d'évaluer sur le terrain la valeur réelle du sinistre. En outre, on note **la suppression de l'aléa moral et de l'anti-sélection**, car dans l'assurance paramétrique, l'agriculteur est indemnisé en fonction du paramètre, qu'il subisse ou non un sinistre ; il n'a donc pas intérêt à augmenter son sinistre pour maximiser l'indemnisation, mais s'il gère correctement sa récolte, il peut même espérer percevoir l'indemnité tout en tirant bénéfice de sa récolte ; de ce fait, cette forme d'assurance intéresse et attire aussi bien les « bons risques » que les « mauvais » risques. Par ailleurs, un avantage important demeure **la réduction des coûts de réassurance**, dans la mesure où le déclenchement de l'indemnisation repose sur un paramètre objectif et écarte l'intervention humaine, l'assurance paramétrique est considérée comme plus sûre, plus objective et de ce fait moins soumise au risque de dérive ; sa tarification par les réassureurs est donc toujours très avantageuse par rapport à l'assurance classique.

Dans le cadre de la promotion d'une assurance récolte dans l'espace UEMOA[1], une étude de faisabilité a été conduite par la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD, 2012, p. 9 et p. 25). L'étude conclut à la possibilité de mettre en œuvre un projet pilote dans le département de Madarounfa (Niger). Dans le même cadre, la BOAD avec l'appui de FINACTU, comme assistant technique pour l'opérationnalisation de l'Assurance récolte au sein de l'UEMOA propose au Niger en juin 2014, la mise en place d'un programme de

[1]*Au plan macroéconomique, le Niger est partie prenante de l'African Risk Capacity (ARC) ou Capacité Africaine de Gestion des Risques. Il s'agit d'un projet initié par la Commission du Département de l'économie rurale et de l'agriculture de l'Union Africaine avec l'appui technique du Programme Alimentaire Mondial (PAM). L'ARC est envisagée comme une entité financière africaine autonome qui fournit aux gouvernements africains des fonds de secours rapides, avantageux et fiables en cas de sécheresse sévère, tout en répartissant les moyens financiers sur tout le continent. Ce projet constitue une forme d'assurance nationale dans la mesure où il permet d'indemniser le pays en cas de catastrophe naturelle. Le Niger a souscrit à une police d'assurance à l'African Risk Capacity Insurance Company qui est une compagnie d'assurance, domiciliée au Bermudes et dont le bureau opérationnel est à Nairobi. L'ARC a pour but de proposer aux États africains une couverture contre le risque sécheresse dans un premier temps. Une extension de la couverture à d'autres risques est prévue ultérieurement. Il s'agit d'une assurance « macro » pour la protection des États, et non une couverture directe des populations ; le montant des indemnisations est fonction des seuils de déclenchement observé à l'issue de chaque campagne agricole. Le niveau des indemnisations peut atteindre 10 fois le niveau des primes versées. Le Niger souscrit en 2013 et 2014 et bénéficie d'une indemnisation durant la campagne 2014. Depuis 2015, les primes ne sont pas payées par le Niger en raison des contraintes de trésorerie.*

collecte d'informations sur les statistiques agricoles pour les filières « riz » et « oignon » en vue de faciliter l'avènement d'une compagnie privée d'assurance agricole. Ces deux initiatives ne sont pas encore concrétisées. Dans le cadre de l'Initiative 3N, la création du FISAN en août 2017 prévoit l'assurance agricole comme service financier pouvant être promu. Ainsi, diverses initiatives sont prises au Niger, mais sans aboutir réellement à la mise en place d'un système efficace et durable d'assurance agricole.

Au total, la mise en place des produits d'assurance agricole au Niger réduirait considérablement le caractère aléatoire du risque auquel est exposé le secteur agropastoral. L'assurance agricole rend les institutions de financement moins frileuses et moins averses aux risques dans le cadre du financement agropastoral. Cela favorise une inclusion financière vertueuse puisqu'elle concerne plus de 80% de nigériens. Cependant, la fréquence élevée des sinistres agropastoraux rend difficile la mise en place d'une assurance agricole qui fonctionne normalement lorsque les sinistres sont relativement rares.

6.2.2. Le warrantage

Le warrantage vise à la fois à réduire les risques liés aux prix, les risques de défaut pour les institutions souhaitant financer les activités agricoles, et les risques de pression sociale pour les paysans qui stockent chez eux toute l'année dans un contexte où d'autres parents n'en disposent pas pour survivre surtout à l'approche de la période de soudure. Le principe consiste pour un groupement de producteurs, à stocker et à mettre en garantie la récolte de ses membres pour accéder à un crédit auprès d'une institution de microfinance, ledit prêt étant sécurisé avec un mécanisme de double cadenas. Le warrantage permet de retarder la vente de céréales et de lever la contrainte de liquidité en début de campagne, tout en stimulant les investissements productifs par les agriculteurs. C'est une technique qui interdit l'accès aux ressources immobilisées jusqu'en début de campagne, ce qui le distingue des autres formes de tierce détention. Ce qui est présenté comme une forme de rigidité (Cortese and Coulter, 2014), est finalement une protection contre les redistributions précoces qui conduisent à un épuisement prématuré des stocks villageois. A terme, cette sécurisation restaure l'incitation individuelle à produire plus, donc à investir plus. Le warrantage s'érige ainsi comme un outil permettant de créer un environnement économique qui encourage les

investissements individuels dans le domaine agricole. Il accroit ainsi la résilience de l'activité agricole et stabilise les prix par un report de la vente, en tablant sur la saisonnalité.

Le warrantage est une forme de stockage collectif qui empêche les petits producteurs de brader leur récolte avant la période critique de soudure, du fait de la possibilité d'un emprunt adossé au stock de vivres placé sous le contrôle d'une institution financière. Le warrantage est largement pratiqué par les Systèmes Financiers Décentralisés et tarde à se moderniser pour intéresser les banques. Il réduit le risque financier pour les institutions de microfinance, par rapport aux autres formes de crédit rural, en imposant un collatéral égal ou supérieur à la valeur du crédit. C'est donc un instrument qui peut favoriser l'accès des petits producteurs aux services financiers notamment le crédit. Par ce canal, il peut être utilisé pour promouvoir l'inclusion financière en milieu rural agricole qui concentre plus de 80 % de la population nigérienne.

Le Niger est l'un des pionniers de la pratique du warrantage en Afrique de l'Ouest. La pratique du warrantage a été développée au Niger à partir de la fin des années 1990 par la FAO précisément dans le cadre du « Projet Intrants ». Cette pratique mérite d'être consolidée, renforcée, et modernisée pour intéresser davantage non seulement les institutions de microfinance, mais également les banques.

6.3. La finance islamique : une opportunité d'inclusion financière dans un contexte culturel favorable

La présente section expose les principes généraux sur lesquels repose la finance islamique telle qu'elle est formulée dans les temps modernes et leur mise en pratique par des institutions financières dans le but de présenter des alternatives aux musulmans soucieux de se conformer aux enseignements de la *chariah* en matière de transactions financières.

6.3.1. Le contexte

Il existe aujourd'hui un écart entre la théorie de la finance islamique et sa pratique. Cet écart peut être expliqué par plusieurs facteurs tels que le déficit en ressources humaines bien formées en sciences religieuses et en finance, l'absence de cadre réglementaire approprié, une faible conscientisation des clients potentiels, etc. Cependant, on peut

légitimement penser que la finance islamique constitue un projet en évolution et qu'elle n'a pas encore pris sa forme définitive. Au fil du temps, elle est passée d'un projet perçu comme rudimentaire à une alternative crédible capable de satisfaire les besoins financiers de ses clients (Ndaw, 2013). Cette crédibilité est renforcée par sa relative stabilité durant la crise financière de 2008 qui balaye sur son passage des géants de la finance conventionnelle. Aujourd'hui, avec les efforts des organisations telles que l'AAOIFI (*Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions)* et l'IFSB (*International Financial Services Board*) une certaine forme de standardisation et d'harmonisation de la pratique est en train de se réaliser. En Afrique francophone, en général, et au Niger en particulier, la finance islamique n'enregistre pas encore le même essor que dans les autres pays majoritairement musulmans. Pourtant, des opportunités qui vont du financement de besoins de consommateurs, au financement des projets d'infrastructures en passant par le financement de petites et moyennes entreprises ainsi que le Waqf[1] se manifestent.

La finance islamique émane de l'économie islamique dont la philosophie est fondée sur la défense de l'intérêt général. La règle des 3P (partage des profits et de pertes) constitue un des principes cardinaux de la finance islamique. Généralement l'institution bancaire ou financière islamique reçoit les fonds des investisseurs pour les faire fructifier en vue du partage des bénéfices sur la base d'une clef de répartition préalablement arrêtée d'un commun accord. À cette fin, elle accorde du crédit à des entrepreneurs qui exploitent les fonds en vue du partage des bénéfices (ou des pertes) tirés de l'affaire. La finance islamique interdit la pratique de l'intérêt et de l'usure ainsi que le financement des activités illicites du point de vue de la *chariah*, à l'instar de celles se rapportant à l'alcool, à la drogue, à la prostitution, etc. De par la nature de ses produits, notamment le *mourabaha,* le *moudaraba*, l'*ijara* et le *salam*, elle a l'avantage d'intéresser toutes les catégories socio-professionnelles, y compris les plus pauvres. En effet, même sans capital minimum, ces produits permettent d'accéder au financement institutionnel.

[1] *Selon Nourhan EL SHARKAWY (2015), « le Waqf désigne l'immobilisation d'un bien à des fins charitables et publiques, mais aussi pour soutenir des individus, le plus souvent issus de sa propre famille mais parfois aussi d'autres personnes, dont les bénéfices perçus doivent s'étaler sur une longue période et à titre récurrent et régulier. Dans ce cas, le donateur perd son droit de propriété sur le bien concerné et n'a donc pas le droit de l'utiliser pour ses besoins personnels en empêchant ses héritiers d'en disposer ».*

Les différents principes précités confèrent au système financier islamique, aux yeux des musulmans, des vertus qui justifient qu'on y recourt de manière exclusive. C'est ce qui peut susciter le nouvel intérêt et l'engouement attendu de la population nigérienne pour les services des institutions bancaires et financières islamiques. La population nigérienne est à 99 % musulmane (INS, 2012) et un nombre relativement important de particuliers et d'opérateurs économiques se refusent à ce jour, du fait des interdits religieux précités, à recourir au système bancaire conventionnel pour les besoins de financement de leurs projets et opérations courantes. Ceci est valable même pour les simples produits d'épargne et de dépôts destinés à mieux sécuriser leur fonds. C'est pour apporter de réponses à ces contraintes qu'en mars 2018, la BCEAO a procédé à la diffusion des instructions relatives au cadre institutionnel et réglementaire du système financier islamique. Ces instructions précisent toutes les conditions requises notamment pour :

- les établissements bancaires et financiers désirant se doter d'une branche de finance islamique, ainsi que les établissements en création et dont l'objet est de mener des activités financières à caractère exclusivement islamique ;
- les institutions de micro finance à caractère conventionnel et qui envisagent d'ouvrir une « fenêtre islamique » ;
- les SFD en création et qui envisagent de se consacrer exclusivement aux activités financières islamiques, du fait de la révision de la Loi n° 2014-059 du 05 novembre 2014, portant réglementation des SFD pour y introduire de nouvelles dispositions relatives à la finance islamique.

Le système bancaire nigérien compte une seule banque islamique. Il s'agit de la Banque Islamique du Niger (BIN), filiale du Groupe Tamwel dont le siège est situé à Dakar au Sénégal, créé à l'initiative de la Banque Islamique de Développement (BID). Cependant, il est en permanence reproché à la BIN de ne pas pratiquer la finance islamique en dépit de son appellation. En effet, jusqu'à un passé récent, la réglementation bancaire et le dispositif prudentiel de l'espace UMOA ne prennent pas en compte la spécificité des banques islamiques. Depuis mars 2018, plusieurs banques conventionnelles et SFD s'intéressent au concept de fenêtre islamique pour offrir les produits et services de la finance islamique en marge de leurs activités de banques conventionnelles. Selon l'Agence de Régulation du Secteur de la Microfinance du Niger, en janvier 2019, plusieurs dossiers de demande

d'agrément de SFD islamiques étaient en cours d'instruction au niveau des Autorités monétaires, ce qui traduit l'engouement des investisseurs à embrasser l'activité bancaire et financière islamique et ce, à la mesure du potentiel socio-économique à satisfaire en la matière. Le développement efficient de la finance islamique est donc de nature à accélérer l'inclusion financière au Niger et accroitre par conséquent l'accès au financement des particuliers et des PME, ainsi que leur impact sur la croissance et la création d'emplois.

6.3.2. Les principes généraux de la finance islamique

Selon Diaw (2013), les transactions en finance islamique sont fondées sur des contrats. La réalisation du consentement mutuel des parties concernées constitue un élément essentiel pour la conclusion de ces contrats. Même si le principe de base est la liberté de formuler les termes du contrat, il y a certaines normes majeures que les parties sont tenues d'observer. Ces normes consistent principalement à éviter le ***riba*** (intérêt), le ***gharar*** (incertitude ou risque dans les termes du contrat), le ***maysir*** (jeu de hasard).

6.3.2.1. Le principe de la liberté de contrat

En matière de transactions commerciales ou financières, toute chose qui n'est pas interdite par les sources fondamentales de la *chariah* est considérée comme légale et permise. Une implication de ce principe est que les agents économiques ne sont pas tenus de se limiter aux traditionnels contrats endossés par les juristes pour mener à terme les différentes transactions d'échange dont ils ont besoin. Ils peuvent, au contraire, formuler le type de contrat qui satisfait leur besoin et introduire autant de termes qu'ils souhaitent, pourvu que ces termes ne violent pas des principes établis, en la matière, par la *chariah*.

6.3.2.2. Le principe du consentement mutuel

Le consentement mutuel des contractants est une condition nécessaire pour la validité d'un contrat en islam. Il implique que la conclusion d'un contrat suppose que les contractants donnent librement leur consentement sur la base de connaissance claire et certaine de l'objet du contrat ainsi que des devoirs et droits résultant de la transaction. C'est ainsi qu'un consentement obtenu sous la contrainte, la fraude, une dénaturation des faits ou par n'importe quel autre moyen illégal, rend le contrat invalide. Pareillement, un contrat conclu en état

d'ivresse ou par voie de plaisanterie ou de méprise est aussi invalidé par la *chariah*. Cela est dû au fait que dans tous les cas précités l'élément de consentement libre ou l'intention réelle des contractants à conclure le contrat est absent.

6.3.2.3. La prohibition du Riba et le concept de 'Iwad

Selon Diaw (2013), littéralement, *riba* signifie augmentation, croissance, surplus. Techniquement, la définition du *riba* est donnée par plusieurs oulémas à travers l'histoire de l'islam. Il est bon de signaler, dès le début, que le Coran, comme pour les autres interdits tels que le vin, l'adultère, le vol, ne donne pas de définition explicite au *riba*. Cela peut s'expliquer par le fait que les pratiques que le Coran interdit sont connues par son audience directe du moment. Le Prophète se charge, s'il y a lieu, de donner les explications et les précisions nécessaires. Ainsi, pour le cas du *riba*, le Prophète étend le cadre d'application du concept pour qu'il couvre certains échanges commerciaux en vogue à l'époque. C'est pourquoi cette forme de *riba* interdite par le Prophète est communément appelée, *riba Sunnah* ou *riba al buyu'* (échanges commerciaux) en opposition au *riba al Quraan* ou *riba ad duyuun* (dettes). Précisons à toutes fins utiles que l'islam n'est pas la première religion révélée à avoir interdit le *riba*, d'autres religions et d'autres civilisations l'ont fait avant lui.

Les caractéristiques fondamentales du *riba* selon les différentes définitions, peuvent se résumer à l'existence d'un surplus contractuel payable sur le principal d'une dette, cette dette pouvant provenir d'une transaction de vente antérieure ou d'un prêt ; et le paiement du surplus pouvant se faire périodiquement alors que le principal est payé à la date préfixée ou dans d'autres cas le surplus et le principal sont payés en même temps.

Actuellement et dans sa conception moderne, l'intérêt payé par les institutions financières n'est qu'une nouvelle forme de *riba*. C'est pourquoi à l'issue d'une analyse minutieuse de la question des intérêts bancaires, l'Académie du *Fiqh* Islamique de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI), la plus haute autorité spécialisée, décide dans sa résolution n°3 adoptée en 1985 que : "*toute augmentation ou intérêt ajouté à la dette non remboursée à son échéance pour insolvabilité du débiteur, contre la prorogation du délai*

ainsi que l'augmentation (intérêt) sur le prêt dès le début du contrat, ces deux formes sont riba (intérêt usuraire) interdit par la Chariah" [1]**.**

Selon Siddiqi (2004) et Pelissier (2006), une analyse économique d'un système basé sur le *riba* ou l'intérêt, permet de révéler son inefficacité et son iniquité. En effet, le fonctionnement normal de l'économie dans une société se caractérise par l'existence, d'une part, des agents (individus ou institutions) qui ont une capacité de financement, un excès de fonds et qui désirent les placer de manière profitable. On les qualifie de financiers ou capitalistes. D'autre part, il y a ceux qui ont un besoin de financement, un déficit de fonds et qui désirent investir. Ces agents peuvent être qualifiés d'investisseurs ou d'entrepreneurs. Dans une situation où le financier est en même temps entrepreneur, il va, en principe, choisir entre plusieurs projets possibles, le plus rentable. Dans ce cas, l'efficience dans l'allocation des ressources est réalisée. Dans un système à intérêt, l'investisseur qui obtient un financement est tenu de rembourser plus tard le principal plus les intérêts. Peu importe le résultat économique de son investissement. De même pour le financier, ce qui importe c'est le rendement de son capital et le degré d'assurance de son remboursement. Ainsi, entre plusieurs projets, le choix est porté sur celui dont le propriétaire a la possibilité de donner des garanties, même si la rentabilité économique est problématique, ce qui constitue, selon Diaw, (2013) un choix inefficace. En effet, théoriquement, dans un tel système, seuls les entrepreneurs qui sont capables de présenter des garanties ont droit au financement.

En revanche, dans un cadre islamique, on ne peut pas prétendre à une part de profit sans fournir d'effort ou exposer son capital à un risque, c'est le principe de *'iwad* ou contre-valeur équivalent. Dans un Hadith rapporté par Imam Ahmad, le Prophète dit : "*Al kharaaju biddhamaa*" "*Le droit au profit va ensemble avec la responsabilité en cas de perte*". Selon Rosly (2005), Ibn al-'Arabi un juriste classique, affirme que : "Tout surplus qui ne correspond pas à un '*iwad* ou contre-valeur équivalent est du *riba*" [2]. Donc l'existence de *'iwad* est une condition nécessaire pour la licéité d'un profit dans une transaction, selon les principes de la *chariah*. Le salaire perçu par un travailleur est considéré licite, parce qu'il correspond à la valeur ajoutée à travers le service rendu. Ce service rendu, sous une autre forme, justifie la

[1] *Académie Islamique du Fiqh. (2000). Résolutions et Recommandations du Conseil de l'Académie Islamique du Fiqh 1985-2000. Djeddah : IIRF.*

[2] *Ibn al-Arabi, cité par Rosly (2005). p. 30.*

licéité du bénéfice d'un commerçant. De même dans une société à responsabilité limitée (dont les activités sont licites) par exemple, le profit reçu par les actionnaires sous forme de dividendes est aussi acceptable, dans la mesure où ils acceptent d'assumer les risques liés à l'activité de production, qui peuvent prendre la forme de la perte d'une part ou de la totalité du capital. Le *Dhaman* (responsabilité/obligation) est un justificatif de la marge bénéficiaire du commerçant en finance islamique. En effet, le commerçant est tenu de garantir la marchandise vendue de sorte que si celle-ci s'avère défectueuse, il est dans l'obligation de la remplacer ou de rembourser. Ce principe de '*Iwad* est visible dans l'ensemble des contrats classiques approuvés par la *chariah*.

6.3.2.4. La prohibition de Gharar (incertitude)

Gharar est un terme arabe qui signifie incertitude, hasard ou ignorance. Techniquement, les juristes musulmans donnent plusieurs définitions à ce terme. Cependant, selon Mansuri (2006), on peut retenir qu'il y a *gharar* dans une transaction, lorsque l'un des contractants est désavantagé à cause d'une ignorance sur le prix, sur l'article/service ou sur la date de livraison. Un exemple de *gharar* est la vente d'un oiseau volant dans le ciel, ou d'un poisson dans la mer.

Il est loisible d'admettre que l'Islam n'interdit pas toute forme d'incertitude dans les transactions commerciales. En effet, lorsque l'incertitude concerne le résultat de l'activité économique, elle est tolérée parce qu'étant intrinsèque à ces genres d'activités. Ainsi dans un contrat d'investissement avec partage de profit et de perte, le financier ne peut pas demander à l'entrepreneur de lui préciser le montant du profit à réaliser. Tout ce que l'entrepreneur peut faire, c'est de lui donner le rendement espéré. Cependant le rendement réel de l'investissement peut être supérieur ou inférieur à ce taux indicatif donné par l'entrepreneur. Il y a donc une incertitude dans ce contrat quant à l'issue de cette transaction, qui est tout de même permise. Une conséquence de l'application du principe de l'interdiction du *gharar* aux transactions modernes est la prohibition de l'assurance commerciale conventionnelle, cette dernière étant un contrat par lequel l'assureur s'engage, en contrepartie d'une prime, à verser une indemnité, soit à l'assuré qui a souscrit le contrat, soit aux tiers désignés par ce dernier, en cas de réalisation d'un ou plusieurs risques déterminés. La majorité des juristes musulmans contemporains sont d'avis que cette forme d'assurance n'est pas valable du point de vue de la

chariah à cause des éléments de *gharar* dans le contrat. En effet, en souscrivant à une police d'assurance, l'assuré ne sait pas exactement s'il va recevoir ou non quelque chose en contrepartie de la prime payée, et de quel montant. Cependant, ce n'est pas le principe d'assurance comme outil de gestion des risques, qui est remis en cause. C'est plutôt la forme adoptée qui l'est. Ainsi, il y a des formes alternatives d'assurance conformes à la *chariah* qui sont proposées et pratiquées dans plusieurs pays.

6.3.2.5. La prohibition des biens illicites

Selon la loi islamique le bien qui est l'objet du contrat peut être une marchandise, un service, ou un usufruit. Cependant pour que le contrat soit valide, l'objet du contrat doit être licite. En effet, la *chariah* interdit au musulman de posséder ou de transférer une marchandise ou un service *haram* (illicite) [1].

Cependant, il y a un nombre de contrats classiques approuvés dans le cadre islamique et qui constituent les instruments de base utilisés en finance islamique moderne. Ces contrats, qui sont également des produits de la finance islamique et dont la liste n'est pas exhaustive, permettent de présenter les termes fréquemment utilisés en finance islamique moderne pour désigner certains montages financiers.

6.3.2.5.1. Moudharabah [2]

Le *moudharabah* est une forme de partenariat dans lequel une partie, appelé *rabbul maal*, fournit le capital et l'autre, appelé *moudharib*, fournit le "travail". Le capital est alors utilisé pour faire du *business*. La gestion du *business* est totalement laissée entre les mains du *moudharib*. Les profits nets sont partagés entre les deux parties suivant des proportions agréées d'avance, alors qu'une perte est à la charge du capital. Le *moudharib* de son côté perd son effort et son temps. Cependant, si la perte est due à une négligence du *moudharib*, il en devient responsable. Le *moudharabah* est dit restreint (*moudharabah moukhayyadah*) lorsque le *rabbul maal* précise au *moudharib* les types d'activités à mener. En l'absence de cette restriction, on parle de *moudharabah mutlakhah*.

---

[1] *Pour une discussion détaillée de ces principes, consulter les ouvrages sur la loi islamique du contrat, tel que al-fiqhul islami wa adillatouhou du Professeur Wahabah Zuhayli (2001), Dar al-Fikr, Beirut/Damascus*

[2] *Ces contrats sont traités de manière détaillée dans introduction aux techniques islamiques de financement, publié par Institut Islamique de recherche et de Formation, Djeddah.*

6.3.2.5.2. Moucharakah

Le *moucharakah* est la participation de deux ou plusieurs parties au capital d'un même business. Chaque partenaire a le droit d'intervenir directement dans la gestion du business. Les bénéfices nets seront partagés suivant des proportions agréées d'avance et les pertes seront supportées proportionnellement à la contribution de chaque partie au capital.

6.3.2.5.3. Mourabahah

Le terme *mourabahah* est dérivé du mot *ribh* qui signifie en arabe bénéfice. Le *mourabahah* désigne un contrat de vente au prix de revient majoré d'une marge bénéficiaire. Comme c'est une vente basée sur la confiance, le vendeur doit déclarer à l'acheteur le prix d'achat et les charges additionnelles. Des variantes de *mourabahah* sont *al-mourabahah lil aamiri bil- chira, al-bay' al muajjal*. Le paiement peut se faire au comptant comme au crédit. De même la somme due peut être payée globalement ou par tranches.

6.3.2.5.4. La vente Salam

Salam est un contrat de vente dans lequel le prix est payé au comptant alors que la livraison de la marchandise est différée. Compte tenu du risque de défaut qui est particulièrement élevé dans *salam,* le contrat comporte des conditions additionnelles qui visent à protéger les droits de la partie la plus exposée : (i) les caractéristiques de la marchandise ainsi que la date de livraison doivent être déterminées de manière précise ; (ii) la marchandise doit être disponible dans le marché à la date fixée pour la livraison. Cette condition est importante particulièrement dans le cas où le vendeur cultive lui-même la marchandise ; (iii) l'acheteur a le droit de réceptionner la marchandise ou de la rejeter s'il trouve ses caractéristiques non-conformes à ce qu'il a spécifié au préalable.

6.3.2.5.5. Le contrat Istisna ou contrat relatif à un objet à manufacturer

Istisna est un contrat où un acheteur demande à un artisan ou un industriel de lui fabriquer un certain produit. Contrairement au *salam,* le paiement peut se faire de manière progressive et par tranche. *Salam* et *istisna* sont considérés par la majorité des *fuqahas* comme une exception à une règle dans le droit commercial musulman stipulant la nécessité de l'existence de l'objet du contrat au moment de sa conclusion. Cela peut être expliqué par leur

potentiel à stimuler la production aussi bien dans le secteur agricole que dans celui de l'industrie et de l'artisanat. Ce sont des contrats qui comportent des bénéfices pour tous les contractants. Ainsi dans le cas de *salam*, le paiement en avance permet au cultivateur d'acheter des semences et de vivre à l'aise dans cette période de soudure. D'autre part, le prix *salam* étant, en principe, plus bas que le prix en gros, l'acheteur est en position de réaliser des profits intéressants.

6.3.2.5.6. Al-Ijarah (location)

Al-Ijarah ou location est un contrat d'utilisation de l'usufruit d'un objet licite pour un équivalent payé en échange. Donc en *ijarah*, l'objet du contrat est l'usufruit qui est transféré d'une partie à une autre, alors que dans un contrat de vente, c'est la propriété de l'objet qui est transférée.

6.3.2.5.7. Wakalah (mandat)

Wakalah est un contrat de délégation de pouvoir. En vertu de ce contrat, une personne appelée *wakil* (mandataire ou agent) agit à la place d'une autre, appelée *Aciil* (mandant ou principal) dans un domaine où une délégation est permise.

6.3.2.5.8. Kafalah (garantie)

Kafalah est un contrat qui consiste en l'addition d'une responsabilité à une autre par rapport à une obligation. En d'autres termes, la responsabilité du garant est jointe à celle du débiteur pour le paiement de la dette. La *kafalah* suppose donc l'existence de quatre éléments : le garant, le créancier, le débiteur et la créance.

6.3.2.5.9. Wadiah (dépôt)

La *wadiah* est une autorisation donnée à un individu pour garder la propriété d'une tierce personne. La *wadiah* est un contrat de confiance, dans lequel celui qui reçoit le dépôt n'est pas obligé de garantir l'objet déposé chez lui. Ainsi, en cas de perte qui n'est pas le résultat d'une négligence de sa part, il n'est pas tenu de payer une compensation.

6.3.3. Les institutions et services financiers islamiques

Le développement récent d'institutions financières islamiques modernes est justifié par l'existence de pratiques dans le système financier classique, qui violent certains principes de la *chariah* et qui empêchent certaines catégories d'individus d'accepter de recourir aux services financiers conventionnels malgré l'importance reconnue à l'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté et la création d'emplois. Ainsi, ces institutions financières islamiques proposent des produits et services alternatifs à ceux décriés dans la finance conventionnelle. À cet égard, une brève présentation des opérations des banques commerciales islamiques, celles des *takafuls* ou assurances islamiques et celles menées sur les marchés des capitaux, s'avère opportune.

6.3.3.1. Banque islamique

La plus importante activité des banques commerciales classiques est la collecte de dépôts et leur utilisation sous forme de financement, sur la base de l'intérêt. En théorie, le modèle de banque islamique proposé par certains promoteurs de l'économie islamique est le modèle de *moudharabah* à deux niveaux (*two-tier mudharabah*). Avec le *moudharabah* à deux niveaux, la banque mobilise les fonds et finance les entrepreneurs principalement sur la base de *moudharabah*. Au passif, la banque joue le rôle de *moudharib* alors que les déposants sont les *rabbul-maal* tandis qu'à l'actif, la banque est le *rabbul-maal* et les entrepreneurs sont les *moudharib*. Comme les principes du *moudharabah* sont appliqués, les profits réalisés par les entrepreneurs sont partagés d'abord entre eux et la banque selon un ratio prédéterminé, la banque à son tour partage sa part avec les déposants. Si un ou des entrepreneurs subissent une perte qui n'est pas due à une négligence, alors elle est déduite du capital, donc supportée en fin de compte par les déposants et les fonds propres de la banque. On peut signaler que dans ce modèle, les déposants peuvent ouvrir des comptes courants, mais dans ce cas ils n'ont pas droit au profit et leur fonds sont garantis et payables sur demande. Bien que le modèle soit de nature à encourager l'investissement en facilitant l'accès au capital, il parait très risqué surtout dans une situation d'asymétrie de l'information. Par ailleurs, ce modèle ne semble pas accorder une grande importance au financement de certains besoins des consommateurs (achat de maison, de voiture, etc.) qui n'est pas compatible avec le contrat de *moudharabah,*

ce qui peut expliquer pourquoi ce modèle n'est pas populaire en pratique. De plus en plus, les banques islamiques ont recours, dans leurs différentes opérations, à des instruments qui ont certaines similarités avec les produits des banques classiques.

Tableau n°6.1 : Bilan type d'une banque islamique

Actif	Passif
Financement des particuliers, de l'entreprise et du commerce : *Mourabahah* *Ijarah* *Istisna* *Salam*	**Compte courant/Compte d'épargne :** *Qard hassan* *Wadiah*
	Comptes d'investissement généraux : *Moudharabah mutlaqah*
Investissements : *Moudharabah* *Mousharakah*	
Services : *Wakalah* *Kafalah*	**Sukuk**
	Capital : *Réserves* *Fonds propres*

En s'inspirant des définitions retenues par Obaidullah (2005), les différents produits qui constituent les rubriques du bilan-type d'une banque islamique sont présentés dans les sections qui vont suivre.

6.3.3.1.1. Compte courant et compte d'épargne

La différence entre compte courant et compte d'épargne est minime en finance islamique même si certaines banques en font la distinction. Cela est dû au fait que dans les deux cas, les fonds du déposant sont garantis, mais celui-ci n'a droit à aucun rendement sur les fonds. En plus, les services offerts aux détenteurs de ces comptes sont presque les mêmes. Les concepts utilisés pour ces deux comptes varient d'une région à une autre, mais les plus répandus sont le *Qard hassan* et le *Wadiah-wad-dhaman*. Le client donne l'autorisation à la banque d'utiliser ses fonds, mais au risque de la banque. Ainsi, le profit généré par l'utilisation des fonds appartenant à la banque, et en cas de perte, cette dernière les assume entièrement. Dans ce schéma, le client a le droit de retirer ses fonds à tout moment. Il est cependant fréquent que la banque verse dans le compte du client une part du profit, à sa totale discrétion au titre de *hibah* (don).

6.3.3.1.2. Comptes d'investissement généraux

Les comptes d'investissement généraux sont établis sur la base du concept de *moudharabah.* Par conséquent, le principe de partage des bénéfices et des pertes s'applique. En pratique, différents termes sont proposés aux déposants. Ainsi, le taux de rendement d'un dépôt dépend du terme et de la rentabilité des investissements entrepris par la banque. Comme les types d'investissement à entreprendre sont laissés à la discrétion de la banque, on dit alors que c'est un compte d'investissement général basé sur le concept de *moudharabah moutlaqah*.

6.3.3.1.3. Comptes d'investissements spéciaux

Ces comptes sont similaires aux comptes d'investissement généraux, avec la différence que le déposant indique les investissements dans lesquels ces fonds vont être employés. Le ratio de partage des bénéfices peut aussi faire l'objet de négociation individuelle entre la banque et le client. Le concept utilisé est le *moudharabah mouqayyadah*. Le schéma global de fonctionnement d'un compte d'investissement *moudharabah* se présente comme suit : (i) le déposant ouvre un compte et entre dans un contrat de *moudharabah* avec la banque ; (ii) la banque, en sa qualité de *moudharib*, emploie les fonds dans des activités de financement et d'investissement ; (iii) s'il y a perte, elle est supportée par les fonds ; (iv) s'il y a bénéfice, il est partagé entre le déposant et la banque selon une clé prédéterminée.

En plus de ces dépôts, l'autre source de fonds pour la banque est le capital injecté par les actionnaires qui sont les propriétaires ultimes de la banque. Ces fonds collectés sont investis dans différentes sources génératrices de revenus qui permettent à la banque de faire face à ses dépenses et de récompenser les pourvoyeurs de capital.

6.3.3.1.4. Financement des particuliers et du commerce

Le financement des particuliers occupe une place importante dans les actifs d'une banque commerciale islamique. En général, la transaction se fait comme suit : (i) un client identifie une marchandise dont il a besoin, mais qu'il ne peut pas payer au comptant ; (ii) il approche la banque et négocie les modalités de paiement ; (iii) la banque achète la marchandise et la revend au client avec une marge bénéficiaire ; (iv) puis le client rembourse

le montant dû par tranches. Dans ce contexte le client peut être un ménage ou une entreprise qui désire acquérir des actifs tels qu'une villa, une voiture, une machine, un équipement, etc.

Le financement des particuliers est généralement basé sur une transaction adossée à un *mourabahah,* un *ijarah,* un *istisna* ou même un *salam*. La formule d'*ijarah* utilisée pour le financement des particuliers est le *ijarah al-muntahiyah bit-tamlik* qui est une location suivie d'un transfert de la propriété au client à la fin du terme sous forme de don ou en échange d'un prix symbolique. Avec le contrat *ijarah,* la propriété reste celle de la banque durant toute la période de location, exposant cette dernière à des frais de maintenance. Cet élément rend ce produit moins intéressant et plus difficile à gérer pour la banque. La banque peut aussi entrer dans un contrat d'*istisna* pour financer la construction de maisons ou d'infrastructures. Comme la banque ne dispose pas d'unités en mesure d'exécuter ces genres de projet, elle est obligée d'entrer dans un autre contrat avec un entrepreneur pour faire le travail. La banque réalise son profit sur la différence du prix payé à l'entrepreneur et celui reçu du client. La banque peut aussi financer des producteurs de certaines marchandises sur la base du contrat Salam. Dans le cas des produits agricoles par exemple, la banque verse la somme à payer aux producteurs bien avant la récolte des produits. En général, le prix payé est bien plus bas que celui du marché. À la récolte, les marchandises sont délivrées à la banque qui se charge de leur revente. Pour éviter certains risques liés au contrat *salam,* la banque peut d'abord discuter avec les futurs acheteurs de la marchandise avant d'entrer en contact avec les producteurs. Selon Diaw (2013), les produits précités constituent les sources de revenus les plus importantes pour les banques commerciales islamiques, leur proportion dans le portefeuille des actifs pouvant atteindre parfois 90 %. Certaines banques islamiques consentent des prêts bénévoles, sur la base de *Qard hassan,* pour aider certains de leurs clients à faire face à certaines urgences. Comme ce produit ne génère pas de revenus, son utilisation est plutôt limitée.

6.3.3.1.5. Investissements

L'investissement est une autre activité principale de la banque islamique qui peut se faire par le biais du *moudharabah* ou du *moucharakah*. Même si ces modes de financement ne représentent qu'une petite portion des activités des banques islamiques, il demeure que leur potentiel est énorme pour stimuler l'investissement dans des projets productifs générateurs

d'emplois et de croissance. Avec le *moudharabah*, la banque, après une attentive étude de faisabilité, peut financer un projet proposé par un entrepreneur pour une durée déterminée. Dans ce cas, la banque joue le rôle de *rabbul-maal*, celui qui fournit le capital, et l'entrepreneur est le *moudharib*. La gestion du projet est à la charge exclusive de l'entrepreneur, qui est tenu de mener les activités selon les règles d'éthique et de bonne conduite. Les profits réalisés à l'issue des opérations seront partagés suivant une clé prédéterminée, alors que les pertes seront supportées par le capital, si elles ne sont pas dues à une négligence de la part de l'entrepreneur. Le concept de *moucharakah* permet à la banque de participer à une entreprise ou un projet dont les initiateurs ont un certain capital. La banque et ses partenaires discutent des modalités du partenariat, en particulier le management du projet ou de l'entreprise et le mode de partage des profits. En cas de perte les principes de *moucharakah* stipulent son partage suivant la contribution au capital. Un produit dérivé du *moucharakah* est le *moucharakah moutanaqiçah* ou *moucharakah* décroissant. Ce produit permet à une banque et son client d'entrer dans un partenariat pour entreprendre un projet avec l'objectif de permettre au client de posséder entièrement le projet après une certaine période, le client devant pour ce faire, acheter périodiquement les actions détenues par la banque jusqu'à leur extinction.

6.3.3.1.6. Services

Les services occupent de plus en plus une place importante dans l'industrie bancaire aussi bien conventionnelle qu'islamique. Dans ce cadre, la lettre de crédit et la lettre de garantie sont devenues des instruments utilisés fréquemment dans le domaine du commerce. Ces documents peuvent être établis par la banque sur la base d'honoraires ce qui les rend moins controversés du point de vue de la *chariah*. Les banques islamiques utilisent souvent les concepts de *wakalah* et de *kafalah* pour émettre respectivement la lettre de crédit et la lettre de garantie.

6.3.3.2. Takaful ou Assurance islamique

Tout agent économique est exposé dans ses activités quotidiennes à différents types de risques qui peuvent prendre la forme d'un accident, d'un incendie, ou simplement d'une mort « prématurée ». La réalisation d'un de ces risques peut entraîner des pertes ou des

obligations qu'il n'est pas en mesure de supporter seul. La solution de l'assurance est alors la réponse appropriée. Elle est basée sur le principe de mutualisation des risques encourus par un très grand nombre de personnes. En effet, la probabilité de réalisation d'un risque donné est plus variable pour une seule personne que pour un groupe de personnes. Plus le groupe est grand, plus la probabilité est stable. Ainsi, si un grand nombre de personnes faisant face à un certain risque se regroupent, ils peuvent, sur la base de l'expérience passée, prévoir avec un degré élevé de confiance, la perte probable à subir. La mutualisation des risques opère ainsi comme un moyen de transformer l'incertitude individuelle en quasi-certitude collective. Elle est le fondement et l'essence de l'assurance moderne.

6.3.3.2.1. <u>De la justification de l'assurance islamique</u>

En finance conventionnelle, on peut identifier deux formes d'assurance : l'assurance mutuelle et l'assurance commerciale. L'assurance mutuelle est un contrat par lequel une partie s'engage solidairement avec d'autres parties à couvrir les pertes éventuelles occasionnées par la réalisation de risques convenus d'avance. Tandis que l'assurance commerciale est un contrat par lequel l'assureur, s'engage, en contrepartie d'une prime, à verser une indemnité déterminée, soit à l'assuré qui souscrit le contrat, soit aux tiers désignés par ce dernier, en cas de réalisation d'un risque déterminé. Il est établi que le *riba* est impliqué dans l'assurance conventionnelle lors des opérations d'investissement. En effet dans beaucoup de situations, la compagnie d'assurance investit dans des instruments qui paient l'intérêt ou dans des affaires dont les activités sont condamnées par la *chariah*. C'est pourquoi, l'Académie du *Fiqh* Islamique de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI) basée à Djeddah, précise dans sa Résolution n°9 (9/2) adoptée en 1985 *"que la formule de contrat d'assurance commerciale à versements fixés utilisée par les compagnies d'assurance commerciale comporte un grand risque (gharar) de nature à l'invalider. En conséquence, un tel contrat est prohibé du point de vue de la Chari'a'. L'alternative à ce contrat est le contrat d'assurance mutuelle qui est conforme aux principes régissant les transactions islamiques et est fondée sur le principe de la charité et de la coopération. Il en est de même pour la réassurance établie sur la base de*

l'assurance mutuelle"[1]. Dans sa dernière partie, la résolution endosse le contrat d'assurance mutuelle qui est basée sur la charité et la coopération, et connue sous le nom de *takaful*.

De nos jours, avoir une assurance pour une institution est devenu une exigence réglementaire ou simplement une nécessité du monde des affaires dans lequel on est impliqué. En finance islamique, les participants (détenteurs de police d'assurance) ne transfèrent pas le risque à l'opérateur de la compagnie d'assurance, mais c'est eux-mêmes qui l'assument et se le partagent. Pour ce faire, la prime est versée à titre de contribution ou donation (*tabarru'*) pour assister ceux qui en auront besoin dans le groupe. Comme le *tabarru'* est un contrat unilatéral, la présence d'un élément de *gharar* ne le rend pas invalide. Par ailleurs, le contrat liant le gérant de la compagnie d'assurance aux participants peut être un contrat *wakalah* ou un contrat *moudharabah*. Avec le contrat de *wakalah*, le gérant reçoit des honoraires en échange de son travail, alors que son revenu dans le contexte du contrat *moudharabah* est un pourcentage dans le profit réalisé à travers les activités d'investissement.

Selon Ayub (2007), depuis un certain temps, il est suggéré d'utiliser l'institution *waqf* comme base du système *takaful*. En islam, le *waqf* est un acte de charité qui consiste à transférer de manière permanente la possession d'un bien à Allah tout en dédiant son usufruit à des actions de charité ou humanitaires reconnues par la *chariah*. Les bénéficiaires de ces actions peuvent être les membres de la communauté en général ou un groupe spécifique, tel que les membres de la famille du donneur. Le *waqf* est ainsi une entité séparée capable d'accepter ou de transférer la possession. Dans le système *takaful*, les bénéficiaires du *waqf* sont les participants qui payent les contributions.

6.3.3.2.2. Les différents types de takaful

Il y a deux types de *takaful* : le *takaful généra*l et le *takaful famille*. Pour Billah (2007), le *takaful* général est l'équivalent de l'assurance générale. C'est un contrat avec une police à court terme où les participants payent une contribution et le gérant opérateur prend en charge la gestion du risque. Les contributions payées par les participants sont créditées au fonds *takaful* général, et sont ensuite investies dans des affaires compatibles avec les principes de la *chariah* et les profits générés sont versés dans le fonds. Il y a différentes catégories de

[1] *Académie Islamique du Fiqh (2000)*

takaful général, telles que *takaful* automobile, *takaful* marin, *takaful* feu, etc. Le *takaful* famille est l'équivalent de l'assurance-vie. Il s'agit d'un contrat de police à long terme. Son objectif est de protéger les héritiers du bénéficiaire ou de l'assuré contre certains risques qui peuvent se produire dans le futur.

6.3.3.3. Marché islamique des capitaux

Le rôle du marché des capitaux dans un système financier est d'une importance primordiale. En effet, le marché des capitaux facilite le financement à long terme des gouvernements et des entreprises, en mettant en commun les fonds de plusieurs investisseurs. En plus de son rôle de mobilisateur de fonds à long terme, un marché des capitaux efficient permet une allocation efficace des ressources, une augmentation de la liquidité dans les marchés financiers, une détermination transparente des prix des titres financiers et une construction de portefeuilles bien diversifiés.

Un marché de capitaux est composé d'un marché primaire et d'un marché secondaire. Le marché primaire est celui sur lequel les titres financiers sont émis et vendus pour la première fois. Une fois émis sur le marché primaire, les ventes et achats subséquents des titres financiers sont opérés sur le marché secondaire. De manière générale, les instruments financiers échangés sur les marchés des capitaux conventionnels sont les obligations, les actions et les produits dérivés [1] (Iqbal and Mirakhor, 2007).

Il est clair que les fonctions assurées par le marché des capitaux dans l'économie sont aussi désirables dans un cadre islamique. Cependant, certains titres financiers, de même que certaines pratiques en cours sur les marchés financiers classiques, ne sont pas en conformité avec certaines règles de la *chariah*. Les obligations sont basées sur l'intérêt qui fait l'objet d'interdiction dans un cadre islamique. De même, la majorité des juristes musulmans contemporains sont d'avis que les produits dérivés violent certaines règles de la *chariah* en matière de transaction, ce qui les rend illicites. Les actions sont, en principe, acceptables sous réserve de certaines conditions. Dans le but de guider les investisseurs musulmans par rapport à leur investissement sur les marchés des capitaux, les juristes et

[1] *Un produit dérivé est un instrument dont la valeur dépend d'un actif sous-jacent. Son détenteur a soit le devoir soit le droit d'acheter ou de vendre l'actif sous-jacent à une date dans le futur. Ce sont des instruments qui résultent du processus d'innovation financière, conçus pour la gestion des risques.*

économistes musulmans développent des critères de sélection de titres financiers qui ne sont pas en contradiction avec les principes islamiques. Ce travail est facilité par le récent développement d'instruments appelés *sukuk*, fruit d'innovation sur le marché des capitaux islamique.

6.3.3.3.1. Les *sukuk*

Dans les années 80 et 90, des efforts sont déployés pour développer des titres financiers conformes aux principes de la *chariah*. Cependant, ces efforts n'ont pas connu le succès escompté. Ce n'est qu'au début de ce millénaire que le marché des *sukuk* connait un essor considérable avec l'émission par les gouvernements et les entreprises de centaines de *sukuk* basés sur des concepts aussi variés que le *ijarah*, le *moudharabah*, le *moucharakah*, le *salam*, le *istisna*, etc. Selon RAM (2013), à la fin de l'année 2012, l'encours des *sukuk* est estimé à $ 243 milliards avec un taux de croissance annuel moyen de plus de 57 %. Les marchés les plus actifs sont : Kuala Lumpur, Manama, Dubaï, Londres, Luxembourg, … Avec l'interdiction de l'intérêt, les titres financiers comme les obligations ne peuvent pas être émis dans un cadre islamique. Cependant, si le rendement du titre est lié à la performance d'un actif réel sous-jacent, alors il devient acceptable. Un *sukuk* est généralement un titre financier représentant une propriété proportionnelle du détenteur dans un actif réel ou un projet sur une période déterminée. Divers types de contrats peuvent exister entre l'entité initiatrice du projet ou vendeuse de l'actif et les détenteurs de *sukuk*. Un montage simplifié d'un *sukuk* peut être schématisé de la manière qui suit.

Pour commencer, s'il s'agit de mener une transaction impliquant un *sukuk*, l'entité initiatrice établit un SPV (*Special Purpose Vehicle*) qui est une personne légale, destinée à jouer des rôles bien définis dans la transaction. Dans cet exemple, l'entité initiatrice souhaite acquérir des fonds pour financer un projet générateur de revenus, à l'image d'un immeuble ou d'un aéroport. Elle vend au SPV le droit d'opérer et de collecter les revenus du projet, une fois complété pour une durée déterminée à un prix déterminé. Pour collecter le montant désiré, le SPV émet et vend la quantité de *sukuk* nécessaire. Les recettes tirées de la vente des *sukuk* sont versées à l'entité initiatrice. Une fois le projet complété, le SPV opère, collecte périodiquement les revenus générés par le projet complété. Après avoir déduit les dépenses, le SPV verse le profit aux détenteurs de *sukuk*.

Les *sukuk* présentent un potentiel intéressant pour les gouvernements qui souhaitent financer des projets d'infrastructures ou autres projets de développement. Les *sukuk* peuvent être aussi utilisés par les entreprises pour étendre leurs activités ou simplement entreprendre de nouveaux projets. Ils peuvent être également pour les institutions financières, des instruments de gestion de liquidité et du déséquilibre des échéances entre actifs et passifs. Par ailleurs, le marché des *sukuk* offre aux investisseurs musulmans, des opportunités d'investissements profitables conformes aux normes de la *chariah*. Une caractéristique intéressante des *sukuk* est qu'ils créent une connexion entre le secteur financier et le secteur réel de l'économie, en ce sens qu'il n'est pas possible d'émettre des *sukuk* s'ils ne sont pas adossés à un actif réel ou une activité productive. Avec cette caractéristique, les activités sur les marchés financiers reflètent celles de l'économie réelle. Ainsi, les espaces pour les activités spéculatives, responsables en partie des bulles, se trouvent drastiquement réduits.

6.3.3.3.2. Les Fonds Communs de Placement Islamiques

En finance classique, les FCP sont des portefeuilles de titres financiers tels que les actions, les obligations et les instruments du marché monétaire, gérés par des professionnels selon une stratégie d'investissement déterminée. Une action de FCP représente une part de propriété de l'ensemble du portefeuille. La prohibition de l'intérêt dans un cadre islamique ferme la porte à l'investissement dans les obligations et les instruments du marché monétaire qui sont contenus dans la plupart des FCP, d'où la nécessité d'offrir des alternatives aux investisseurs musulmans, avec la création des Fonds Communs de Placement Islamiques (FCPI). Les FCPI excluent de leur portefeuille, les instruments qui payent l'intérêt et les produits dérivés, ce qui les amène à investir essentiellement dans les *sukuk* et les actions. Cependant, toutes les actions ne sont pas éligibles du fait des certaines restrictions de la *chariah*, principalement s'agissant des sociétés dont les activités sont jugées illicites.

6.3.3.4. Le Conseil de la Chariah pour la Supervision

Une des caractéristiques distinctives de la gouvernance des institutions financières islamiques est la présence d'un conseil de la *chariah* pour la supervision. Ce conseil est composé de juristes musulmans avec des connaissances en banque et finance, qui supervisent les opérations de l'institution pour s'assurer de leur conformité avec les règles de la *chariah*.

Ainsi, avant qu'un produit soit lancé sur le marché, il doit être revu et approuvé par le Conseil. L'avis de ce Conseil est crucial pour gagner la confiance du public par rapport à un produit ou un service. Les membres de cet organe peuvent aussi donner des conseils à la Direction sur les types d'investissement, l'utilisation des revenus illicites et les affaires relatives à la zakah *(troisième pilier de l'islam, la zakah ou zakat est un terme utilisé en finance islamique, qui désigne l'obligation pour un musulman de donner chaque année un montant donné de sa richesse personnelle par charité, ou aumône légale).*

Au total, cette présentation de l'industrie de la finance islamique permet de mettre en exergue le potentiel d'inclusion financière qu'elle représente au Niger notamment. La mise en pratique de plus en plus effective, par des institutions financières, des principes généraux de la finance islamique est de nature à offrir des alternatives aux clients soucieux de se conformer aux enseignements de la *chariah* en matière de transactions financières. En pratique, la finance islamique ne connait pas le même développement au Niger que dans les autres pays à majorité musulmane. Nonobstant cette insuffisance, il y a des opportunités réelles qui vont du financement de besoins des consommateurs, au financement des projets d'infrastructures en passant par le financement de petites et moyennes entreprises.

6.4. Stratégies Nationale et Régionale de la Finance Inclusive

Compte tenu de l'importance de l'accès facile des populations aux services financiers dans le cadre des politiques de développement et de réduction de la pauvreté, les pouvoirs publics et les autorités de régulation du secteur financier retiennent la promotion de l'inclusion financière parmi leurs priorités. Dans ce cadre, le Gouvernement nigérien adopte par Décret n°2015-404/PRN/MF du 29 juillet 2015, une Stratégie de Nationale de Finance Inclusive. Cependant, juste après cette adoption, le contexte connait de fortes mutations avec notamment l'adoption par la BCEAO en 2016, d'une stratégie régionale d'inclusion financière pour les 8 États de l'Union Monétaire Ouest Africaine. Cette initiative de la Banque centrale découle de la nécessité de créer une synergie entre l'ensemble de ses actions, de plus en plus nombreuses, et celles des États membres de l'UEMOA pour la promotion de l'inclusion financière. À cela s'ajoutent les nouvelles dimensions de l'inclusion financière notamment la loi révisée sur les Systèmes Financiers Décentralisés qui intègre la finance islamique, puis l'apparition de nouveaux produits financiers digitaux (*mobile banking*), et les

textes portant sur le warrantage et le récépissé d'entrepôt. Ainsi, la nécessité de s'aligner à cette stratégie régionale de la BCEAO et le besoin de prendre en compte les évolutions récentes des instruments financiers et les nouveaux textes, conduisent le Gouvernement du Niger à décider d'actualiser la stratégie nationale existante, par décret pris en Conseil de ministres le 28 décembre 2018.

La présente section présente succinctement la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière révisée du Niger ainsi que la Stratégie Régionale d'Inclusion Financière.

6.4.1. Stratégie Nationale de la Finance Inclusive

Selon le Ministère des Finances (2018), l'objectif de la Stratégie Nationale d'Inclusion Financière du Niger est de permettre aux populations exclues du système bancaire classique, et celles qui sont économiquement vulnérables, notamment les femmes et les jeunes, d'accéder à des services financiers diversifiés, innovants, de qualité et à moindre coût. La stratégie révisée est formulée à partir d'un état des lieux et d'une analyse de l'évolution des indicateurs de l'inclusion financière et porte sur un horizon 2019-2023. Les éléments de cette stratégie sont déclinés dans les paragraphes qui suivent.

6.4.1.1. Définition, enjeux et défis de la finance inclusive au Niger

Selon Kofi Annan, ancien Secrétaire Général de l'ONU, l'inclusion financière ou finance inclusive est « *une offre de services financiers et bancaires de base, à faible coût, pour des consommateurs ou microentreprises en difficulté et exclus des services financiers traditionnels* » (discours du 29 décembre 2003). Dans ces conditions, la finance inclusive constitue le pendant de l'exclusion financière, qui est directement liée à l'exclusion sociale. Un système financier inclusif est un système qui est accessible à tous, sans pour autant constituer une obligation de recours, mais avec une liberté de choix. La croissance économique soutenue, pouvant induire un développement durable, demeure le principal enjeu de l'inclusion financière au Niger, le but étant de parvenir à une amélioration continue des conditions de vie des couches défavorisées. Cet enjeu nécessite la maitrise et l'élimination des principaux facteurs limitant l'accès des pauvres aux services financiers. Le Ministère des finances, dans son document sur la *Stratégie Nationale de la Finance Inclusive Révisée* (2018, p. 18), retient six principaux défis de l'inclusion financière. Il s'agit d'abord de la nécessité de

disposer d'une meilleure connaissance de la demande afin d'améliorer le suivi du niveau d'inclusion financière. Puis de faire en sorte que les populations cibles soient les mieux organisées, formées et accompagnées. Songer parallèlement à assurer une meilleure éducation financière et une meilleure protection des clients. Ensuite garantir la diversification des produits et services financiers avec l'accroissement significatif de l'offre. S'assurer d'une bonne mobilisation des ressources des secteurs public et privé pour un meilleur accès des populations au crédit à moindre coût. Enfin, promouvoir un cadre fiscal et des politiques favorables à l'inclusion financière.

6.4.1.2. Éléments de la Stratégie Nationale de Finance Inclusive

L'accès aux services financiers des populations exclues connaît ces dernières années une évolution rapide et des changements positifs majeurs dus notamment à la prise de conscience de l'importance d'une meilleure connaissance de la demande et de son organisation, à l'apport des autres prestataires de services financiers et à l'introduction de la technologie comme stratégie privilégiée de réduction des coûts de l'offre de services, en vue de toucher un plus grand nombre de clients de manière plus rentable. La stratégie est conçue pour prendre en compte cette évolution rapide à travers une approche de recherche et de collaboration entre les acteurs impliqués dans l'offre des services financiers, dans le but d'accroître l'inclusion financière au Niger.

La Stratégie Nationale de Finance Inclusive (ou SNFI) est définie dans un document indicatif et qui doit servir de référence dans le cadre d'une politique qui a pour vocation d'orienter et de servir de repère aux acteurs intervenant dans l'offre de services financiers, l'infrastructure financière et l'environnement institutionnel. La SNFI doit alors être considérée comme un cadre d'orientation, un instrument permettant d'assurer et de maintenir une cohérence et une synergie entre les différentes parties prenantes en s'appuyant sur des approches innovatrices, nécessaires pour améliorer l'accès aux services financiers des populations exclues, particulièrement celles des zones rurales éloignées ou enclavées. Ces mesures portent notamment sur le développement du *mobile banking*, le développement de la finance agricole, la création des sociétés de capital-risque, l'élargissement des activités de la micro finance au crédit-bail, à la finance islamique et au financement de l'habitat.

6.4.1.3. Vision, mission et axes stratégiques de la SNFI

La vision du Niger pour la Finance Inclusive reflète l'objectif de politique économique poursuivi. Elle vise à « *doter le pays d'un secteur financier inclusif, adapté et durable, animé par une diversité de prestataires de services financiers (banques, SFD, compagnies d'assurance, opérateurs de transfert d'argent et de téléphonie mobile) techniquement aptes à offrir de manière pérenne, des produits et services financiers à toutes les catégories de la population selon leurs besoins, dans un environnement dynamique. La mission de la SNFI est de faciliter l'accès durable aux produits et services financiers diversifiés, innovants, de qualité et à coût abordable aux couches vulnérables, notamment les femmes, les jeunes, les PME et les acteurs du secteur rural. Cette offre de service doit s'opérer dans un environnement institutionnel, juridique, économique et financier adapté* » (Document de la Stratégie Nationale de la Finance Inclusive, p. 8).

Pour atteindre ces objectifs, le diagnostic et l'analyse des indicateurs de l'inclusion financière permettent d'identifier cinq axes stratégiques à savoir l'appui à la structuration de la demande ; la promotion de l'éducation financière et les actions favorables à l'inclusion financière ; l'appui à la protection des clients des prestataires de services financiers et à la supervision du secteur financier ; le soutien au développement d'une offre adaptée, diversifiée et pérenne ; et enfin l'amélioration de l'environnement institutionnel, juridique, économique et financier de l'inclusion financière.

6.4.2. Stratégie Régionale d'Inclusion Financière

L'élargissement de l'accès des populations aux services financiers constitue l'une des principales sources de développement socio-économique et de réduction de la pauvreté. À cet égard, les autorités de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) érigent au rang de leurs priorités, la promotion de l'inclusion financière des populations des États. Dans cette optique, la BCEAO entreprend des travaux visant l'élaboration d'un document-cadre de politique et de stratégie régionale d'inclusion financière de l'UEMOA. Cette initiative découle de la nécessité de créer une synergie entre l'ensemble des actions, de plus en plus nombreuses, menées par la Banque centrale et les États membres de l'UEMOA pour la promotion de l'inclusion financière.

La stratégie régionale est une feuille de route, qui vise à ouvrir la voie à une vision partagée de l'inclusion financière dans l'UEMOA et à arrêter les priorités pour la promotion de l'accès des populations aux services financiers sur la période 2016-2020. Elle est élaborée, en concertation avec l'ensemble des acteurs de l'UEMOA concernés par cette problématique et met l'accent sur les stratégies à adopter pour améliorer l'accès, l'utilisation et la qualité des services financiers offerts aux populations cibles, notamment celles vivant dans les zones rurales et les personnes à faible éducation financière, les femmes, les jeunes et les MPME.

La vision qui sous-tend cette stratégie est « *un accès permanent aux services financiers et une utilisation effective, par les populations de l'UEMOA, d'une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés et à un coût abordable* ». À travers cette vision, la définition de l'inclusion financière dans l'UEMOA se décline comme étant « *l'accès permanent des populations à une gamme diversifiée de produits et services financiers adaptés, à coût abordable et utilisés de manière effective, efficace et efficiente* » selon la BCEAO (2016, p. 4)[1].

L'état des lieux effectué sur la situation de l'inclusion financière dans l'UEMOA révèle qu'en dépit des différentes initiatives menées par la Banque centrale et les acteurs des secteurs public et privé dans les États, le niveau de l'inclusion financière demeure encore faible, malgré les progrès notables enregistrés ces dernières années. En effet, la contribution du secteur bancaire à l'inclusion financière demeure modeste, avec seulement 15,7 % de la population adulte détenant un compte bancaire en 2014. Cette contribution s'est seulement améliorée, avec l'apport significatif du secteur de la microfinance (18,7 %) et la forte progression de l'offre de services financiers via la téléphonie mobile (27,2 %). Il en résulte, au total, qu'environ 61,7 % de la population adulte de l'Union âgée de 15 ans et plus ont accès aux services financiers en 2014.

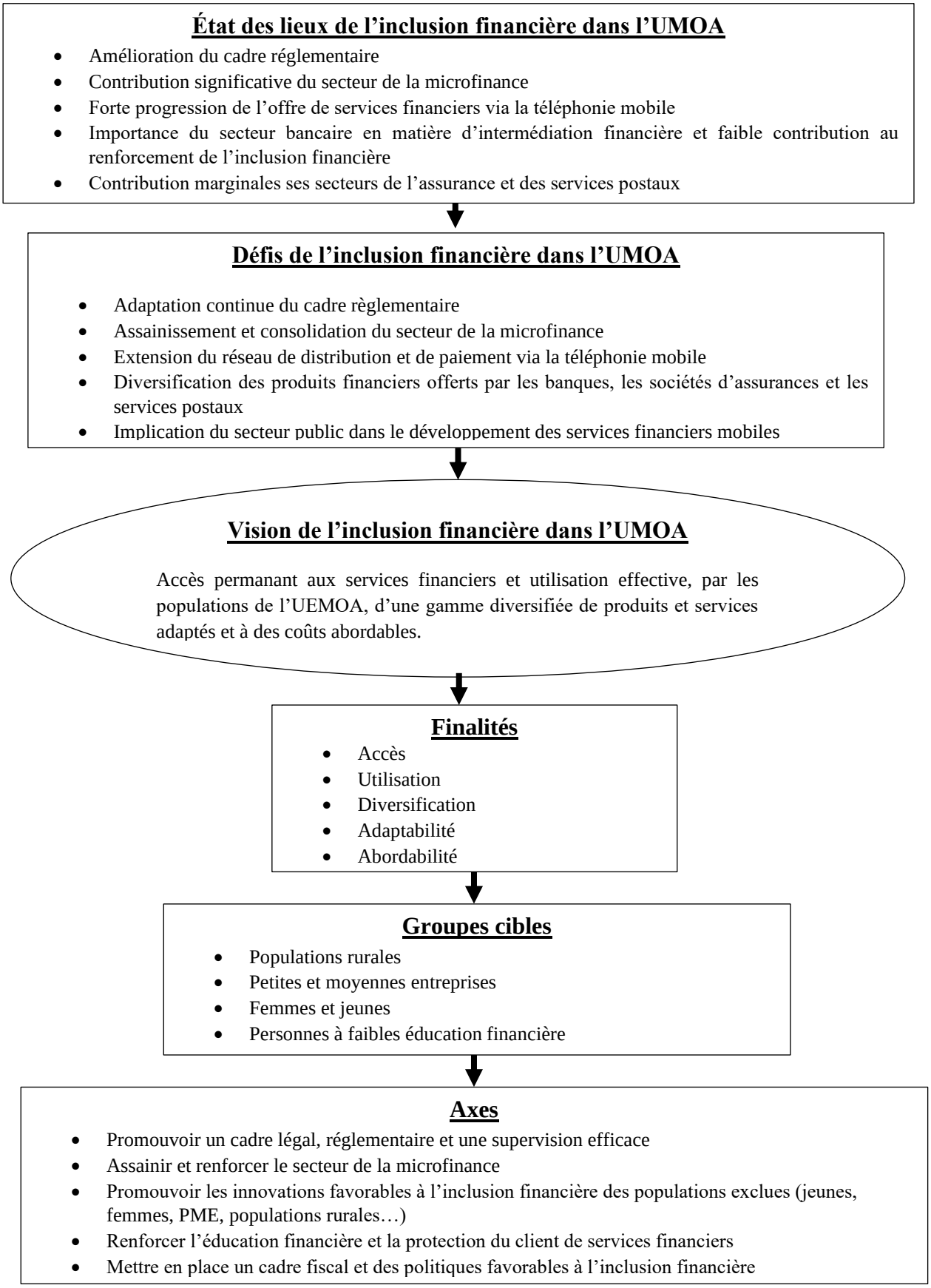
La Stratégie régionale propose un plan de promotion de l'inclusion dans l'UEMOA, à travers la définition d'indicateurs de mesure ainsi que de cibles à atteindre, en vue de la

[1] *Document-Cadre de politique et de stratégie régionale d'inclusion financière dans l'UEMOA, adopté par Décision n°012/24/06/2016/CM/UMOA du Conseil des Ministres en sa session du 24 juin 2016 à Lomé au Togo*.

réalisation des objectifs fixés à l'horizon 2020. Afin d'atteindre ces objectifs et de mettre en œuvre la vision de l'UEMOA en matière d'inclusion financière, il faut **relever plusieurs défis.** Il s'agit notamment d'une adaptation continue du cadre réglementaire, d'un assainissement et d'une consolidation du secteur de la microfinance. À cela s'ajoute une extension du réseau de distribution et de paiement via la téléphonie mobile, sans négliger une diversification de l'offre de produits financiers des banques, des sociétés d'assurances et des services postaux, ainsi qu'une implication du secteur public dans le développement des services financiers mobiles. Ces défis conduisent à l'identification de **cinq axes prioritaires**. Il s'agit tout d'abord de la promotion d'un cadre légal, réglementaire et d'une supervision efficace. Puis de l'assainissement et du renforcement du secteur de la microfinance. Ensuite la promotion des innovations favorables à l'inclusion financière des populations exclues, principalement les jeunes, les femmes, les PME et les populations rurales. Le renforcement de l'éducation financière et de la protection du client des services financiers est également un axe prioritaire important. Enfin, la mise en place d'un cadre fiscal et des politiques favorables à l'inclusion financière est une nécessité.

Afin de faciliter la mise en œuvre des actions retenues, un plan d'actions assorti d'un budget total de 20 milliards de FCFA est élaboré. Un dispositif institutionnel, comprenant un Comité Régional de Pilotage (CRP) et un Comité National de suivi de la mise en œuvre (CNSMO) sont proposés. Enfin, un cadre de suivi-évaluation est suggéré pour mesurer les performances vers l'atteinte des objectifs.

<u>Figure n°6.1</u> Cadre logique de définition des axes de la stratégie régionale d'inclusion financière dans l'UEMOA



Conclusion du chapitre n°6

Compte tenu des vertus de l'inclusion financière, le présent chapitre a permis de passer en revue quatre leviers à fort impact sur la promotion de l'accès aux services financiers. Il s'agit de la banque digitale, de l'assurance agricole, de la finance islamique et des stratégies nationale et régionale de la finance inclusive.

S'agissant de la banque digitale, il apparait que les progrès technologiques permettent d'améliorer l'accès aux services financiers, notamment en réduisant les coûts et en permettant d'offrir des services dans des zones où aucun acteur n'envisage d'ouvrir de succursales bancaires. Au Niger, en dépit du faible niveau d'inclusion financière, le secteur de la monnaie électronique est jugé relativement dynamique en termes d'accès. Cependant, il est reconnu que l'inclusion financière n'exerce ses vertus que lorsque les comptes et les services financiers auxquels on accède sont effectivement utilisés. Tel ne semble pas être le cas pour la monnaie électronique au Niger qui est perçue comme un effet de mode puisqu'en 2017, puisque 49 % des comptes de monnaie électronique ouverts par les particuliers sont inactifs.

Le développement de l'inclusion financière a des implications sur la stabilité du système financier. Les innovations technologiques telles que la banque mobile exigent des réglementations particulières. Une inclusion financière durable et efficiente exige un équilibre entre l'innovation et les nécessaires précautions de nature à assurer la bonne santé du secteur financier. C'est à cette fin que des réglementations financières bien conçues incluant un solide contrôle prudentiel s'avèrent indispensables.

Au regard du poids du secteur rural au Niger, l'inclusion financière n'y peut être une réalité que lorsque la finance rurale se structure et se développe. Il faut pour cela mettre en place des mécanismes permettant aux producteurs agropastoraux d'accéder aux crédits et aux autres services financiers, en dépit du risqué élevé spécifique à ce secteur. Les principaux mécanismes identifiés pour servir de vecteurs à une véritable inclusion financière rurale peuvent revêtir la forme de l'assurance agricole qui est un système de compensation des pertes subies par le souscripteur suite à un sinistre exceptionnel. L'assurance agricole pourrait favoriser ainsi, une inclusion financière vertueuse dans la mesure où elle concernerait

directement le secteur productif considéré comme le principal levier de la croissance au Niger. Elle peut porter sur les produits, les équipements, le matériel et les infrastructures.

La promotion de l'inclusion financière a également une dimension socio-culturelle. C'est en cela que la prise en compte des croyances de la majorité des populations s'avère indispensable dans un pays comme le Niger composé de 99 % de musulmans. Cette question de croyances explique pourquoi un nombre important d'individus refusent d'avoir recours aux produits de la finance conventionnelle au Niger, faisant ainsi du développement de la finance islamique un potentiel de progrès remarquable en matière d'inclusion financière.

Cependant, certaines réalités conduisent à relativiser ce potentiel d'inclusion financière attendu du développement de la finance islamique au Niger. D'abord parce que les 99 % de musulmans qui composent la population nigérienne sont majoritairement analphabètes et donc difficiles à éduquer financièrement, nonobstant les considérations religieuses. Ensuite le développement de la finance islamique s'accompagne d'un réel défi règlementaire que la BCEAO n'arrive pas encore à prendre en compte dans son intégralité, notamment sur le plan prudentiel et comptable. En effet, le référentiel comptable récemment révisé et le nouveau dispositif prudentiel tous conformes aux normes Bâle 2 et Bâle 3, sont les mêmes pour les banques conventionnelles (et leurs fenêtres islamiques) et pour les banques islamiques. Les diligences règlementaires accomplies par la Banque centrale dans le domaine de la finance islamique se limitent jusqu'en fin 2019, à l'établissement de la liste des produits et services financiers islamiques, et à la composition d'un dossier de demande d'agrément en qualité de banque islamique. Cette réalité retarde le développement ordonné et à grande échelle de la finance islamique dans les pays de l'UEMOA et au Niger en particulier.

Compte tenu de l'importance de l'accès des populations aux services financiers dans le cadre des politiques de développement, les pouvoirs publics et les Autorités de régulation du secteur financier retiennent la promotion de l'inclusion financière parmi leurs priorités. C'est dans ce cadre que le Niger a adopté une Stratégie Nationale de la Finance Inclusive, en harmonie avec la Stratégie Régionale d'Inclusion Financière qui est commune aux huit pays de l'UEMOA.

Conclusion de la deuxième partie

Cette partie de la thèse a permis d'analyser les liens entre l'inclusion financière, la croissance économique et la problématique de réduction de la pauvreté au Niger à travers trois chapitres (n°4, n°5 et n°6). Dans le chapitre n°4, nous avons dressé un état des lieux de l'inclusion financière au Niger, qui a fait ressortir que le niveau d'inclusion financière est modeste. Les indicateurs d'accès aux services financiers y sont parmi les plus faibles de la zone UEMOA. La dimension « qualité », appréhendée via l'accessibilité-prix des services financiers, n'est pas bonne car le Niger présente les coûts de crédit les plus élevés des pays de l'UEMOA. Même si l'accès aux services financiers est fondamental pour une réelle inclusion financière, l'utilisation de ces services en est aussi une dimension essentielle. Or, à l'instar des indicateurs d'accès et de ceux de la qualité, les indicateurs d'utilisation des services financiers au Niger sont également non satisfaisants.

Nous avions noté que les indicateurs d'utilisation des services financiers sont plus satisfaisants en milieu urbain qu'en milieu rural. En effet, notre enquête sur l'inclusion financière, la croissance économique et la problématique de la réduction de la pauvreté au Niger fait ressortir que les comptes des ménages ruraux semblent être relativement inactifs, avec une faible utilisation traduite par une fréquence moyenne de mouvements de l'ordre de 2 par an, alors qu'elle atteint 7 mouvements par an pour les comptes des ménages urbains. Globalement, la fréquence d'utilisation des comptes est très faible puisque 59 % des comptes des chefs de ménages enquêtés enregistrent moins de 6 mouvements par an.

A l'instar de l'utilisation de la plupart des services financiers, le comportement d'épargne en liaison avec la situation de pauvreté des ménages parait assez timide au Niger. En examinant le profil des chefs de ménages qui n'épargnent pas et les principaux obstacles à l'épargne liés aux épargnants indépendamment des conditions d'offre relevant des banques et des SFD, il ressort que « *l'insuffisance de revenu* » est la principale cause avancée puisque 87,8 % des chefs de ménages la citent comme obstacle. Elle est suivie du « *poids excessif des charges familiales* » qui freine l'élan d'épargne de 74,2 % des chefs de ménages. Au total, pour améliorer le potentiel et la mobilisation de l'épargne, nous recommandons de mettre en œuvre des politiques économiques à même d'accroitre sensiblement le revenu des ménages

tout en améliorant l'offre du côté des institutions financières, notamment les banques et les institutions de microfinance. Ces politiques et stratégies doivent prendre appui sur le secteur agropastoral, l'un des piliers de la croissance identifiés qu'il importe de soutenir par une offre de financement adaptée, mais aussi et surtout engager des actions courageuses pour une meilleure maitrise de la démographie, tout en optimisant le dividende démographique.

S'agissant de l'industrie de l'assurance, nous avons observé qu'elle n'est pas très développée au Niger et que ses produits sont perçus par la majorité des populations comme une souscription obligatoire.

Le statut de pauvreté des bénéficiaires des services financiers est édifiant. Il indique que les services fournis par les banques profitent dans une proportion de 56 %, aux personnes qui se considèrent comme riches dans leur communauté tandis que les institutions de microfinance servent les personnes qui se déclarent pauvres dans une proportion de 65 %. Quant aux services de transfert d'argent, ils profitent pour 74 % aux pauvres.

Le chapitre n°5 se veut plus ambitieux. Nous avions dans ledit chapitre, essayé d'établir un lien de cause à effet entre l'accès aux services financiers, la croissance économique et la réduction de la pauvreté au Niger. Les analyses entreprises à cette fin ont mis en évidence une relation positive entre l'accès aux services financiers et la réduction de la pauvreté au niveau des ménages. De même, au niveau des micro, petites et moyennes entreprises, l'accès aux services financiers adéquats semble s'accompagner par une amélioration des performances. L'impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires des MPME est globalement positif. Parmi les entreprises qui accèdent au crédit, 18 % ne constatent pas un impact sur leur chiffre d'affaires, tandis que 12 % enregistrent une amélioration de moins de 10 % sur cet agrégat. Mieux, on note que 11 % des entreprises accédant au crédit enregistrent un accroissement significatif de 50 % à 75 % de leur chiffre d'affaires après le financement, 10 % d'entre elles atteignent un record d'accroissement de vente dépassant 75 %. À l'instar du chiffre d'affaires, le bénéfice des entreprises accédant au crédit semble réagir positivement.

L'inclusion financière établit ainsi une passerelle entre les opportunités économiques et les résultats sur l'amélioration effective des conditions de vie des populations. Ces vertus

plaident pour un engagement fort dans le sens de la promotion de l'accès aux services financiers, traitée tout au long du chapitre n°6. Dans ce cadre, l'étude a identifié quatre leviers à forts impacts en ce qui concerne l'économie nigérienne. Ces leviers concernent la banque digitale dont la dynamique est réelle au Niger ; l'assurance agricole qui peut permettre de développer la finance rurale porteuse d'un fort potentiel d'inclusion financière et de croissance au regard du poids du secteur agropastoral dans l'économie ; la finance islamique dont la demande potentielle est importante au regard de la place de l'islam dans la société nigérienne ; les stratégies nationale et régionale de la finance inclusive qui assurent un cadre cohérent et sécurisé de promotion de l'inclusion financière à l'échelle nationale et régionale. Cependant, l'impact de la plupart de ces leviers sur l'inclusion financière est limité par un certain nombre de facteurs inhérents à la spécificité de chaque levier, à son environnement, ou même relevant des autorités monétaires et de surveillance.

Conclusion générale de la thèse

L'originalité de la présente thèse se trouve dans l'approche novatrice utilisée pour traiter des questions de pauvreté en liaison avec l'inclusion financière, sur la base d'une enquête nationale que nous avons pu mener qui couvre largement quatre types d'unités statistiques à savoir les *ménages*, les *femmes*, les *jeunes*, puis les *micro, petites et moyennes entreprises*. Cette enquête est la plus exhaustive qui existe au Niger à cette date, en termes de couverture des différentes spécificités du phénomène d'inclusion financière (distinction entre le milieu rural et le milieu urbain, prise en compte des sous-groupes jugés vulnérables notamment les femmes et les jeunes). En calculant l'incidence de la pauvreté dans l'échantillon global des ménages, puis en segmentant les ménages en deux sous-groupes dichotomiques à savoir les inclus et les exclus financiers, pour calculer l'incidence (taux) de la pauvreté dans chacun des deux sous-groupes, l'étude fournit des outils essentiels et originaux dans la démarche prospective de recherche de liens entre l'accès aux services financiers, la croissance économique et la réduction de la pauvreté au Niger.

Pour mieux répondre à la problématique de la thèse, l'étude est structurée en deux parties divisées en six chapitres. La première partie intitulée « *État des lieux de la croissance et de la pauvreté au Niger* », a permis de dresser un diagnostic des fondamentaux de l'économie notamment le système productif, en termes d'atouts et de contraintes pour mieux comprendre les leviers de la croissance et l'état de pauvreté qui caractérise le Niger, mais également les opportunités qui s'offrent au pays pour accélérer sa croissance et son développement. Au préalable, la partie a présenté un survol des théories de la croissance qui campent le diagnostic dans un corpus théorique. La deuxième partie se veut plus exploratoire et formalisée. Intitulée « *Inclusion financière, performances économiques et réduction de la pauvreté au Niger* », elle établit dans ses deux premiers chapitres, un état des lieux de l'inclusion financière au Niger, puis une relation entre le degré d'inclusion financière et le niveau de pauvreté des ménages et des individus, mais aussi entre l'inclusion financière et les performances des micro, petites et moyennes entreprises. Nous avions fait appel largement dans cette partie, aux techniques et méthodes factorielles d'analyse de données notamment

l'Analyse de Correspondances Multiples et la Classification Hiérarchique fondées sur l'inertie estimée sur les axes factoriels aux fins de calcul des indices composites de pauvreté multidimensionnelle dans les classes des exclus et des inclus financiers.

Pour dresser l'état des lieux de la croissance et de la pauvreté au Niger, nous avons commencé par présenter une approche théorique succincte dans laquelle l'analyse des politiques de croissance fait ressortir que la concurrence et l'entrée de nouvelles firmes sur le marché peuvent améliorer la croissance en dépit de la réduction des rentes post-innovation. Cette hypothèse trouve un fondement réel qui se vérifie dans l'économie nigérienne notamment à travers les mutations et les performances enregistrées suite aux réformes entreprises dans les secteurs des télécommunications, de transport-voyageurs, de l'uranium et du pétrole mais également dans le secteur financier. Il est également mis en évidence que les investissements dans la Recherche-Développement ainsi que dans l'éducation peuvent avoir des effets importants sur la croissance, en permettant de contrecarrer les effets des rendements décroissants sur l'accumulation du capital physique et en améliorant le progrès technologique. Le déphasage entre la dynamique démographique et la dynamique économique demeure une préoccupation majeure au Niger, dans un contexte où la transition démographique tarde à s'amorcer. Or la transition économique passe très souvent par une transition démographique, et la démographie peut influencer la croissance par le biais du dividende démographique (Lee et Mason, 2006) dont les conditions d'apparition ne sont pas encore réunies au Niger, au regard de l'inertie des politiques publiques mises en œuvre.

Les politiques macroéconomiques jouent un rôle fondamental dans l'orientation de la trajectoire de la croissance. Cela est particulièrement vrai dans un pays comme le Niger où les défis économiques sont énormes. Cette réalité nécessite un meilleur ciblage des politiques économiques, dans un contexte où nos analyses ont mis en évidence une forte incohérence entre les priorités retenues dans le plan de développement économique et social, et les décisions du gouvernement en matière d'allocation effective des ressources budgétaires. Ces résultats justifient la nécessité d'une meilleure coordination de l'action gouvernementale.

Les principaux leviers de la croissance (moteurs productifs) au Niger sont le secteur agricole au sens large et le secteur des industries extractives. Le secteur primaire dominé par les activités agro-pastorales représente environ 42 % du PIB nigérien en 2018. Sous réserve

d'une politique de redistribution cohérente et d'une bonne gouvernance, la croissance peut favoriser la réduction de la pauvreté. Il est donc nécessaire de maintenir l'économie durablement sur un sentier de croissance soutenue.

S'agissant du commerce extérieur du Niger, il ressort de l'étude que ce dernier est caractérisé par une forte concentration des flux vers un nombre réduit de destinations et portant sur des produits primaires sans valeur ajoutée importante. Il s'agit principalement de l'uranium, du pétrole, de l'or et des produits d'élevage (bétail sur pied essentiellement) et agricoles (oignon et niébé). En 2018, le pétrole raffiné représente 24,3 % des exportations du Niger, devenu exportateur net de produits pétroliers pour la première fois en 2012. L'exportation du pétrole brut envisagée en 2022 avec un volume de production qui augmente de 450 %, annonce des perspectives favorables pour la croissance et la réduction de la pauvreté au Niger.

Cependant, les leviers de la croissance économique au Niger sont soumis à des contraintes et des facteurs d'inefficience qui s'analysent en termes d'insuffisances et de défis du secteur agropastoral, mais aussi sous l'angle du problème de « *contenu local* » dans les industries minières et pétrolières, ainsi que le problème d'inclusion et de durabilité de la croissance économique, fragilisée par des défis sectoriels multiples notamment la faiblesse du capital humain et l'inefficience du secteur financier.

Les principales contraintes du secteur agricole nigérien sont d'ordre climatique, économique, financier, politique et socio-culturel. Outre l'incertitude de la pluviométrie et la rareté des terres arables, l'accès au financement et aux infrastructures modernes de production, de conservation et de transformation demeure inefficient. Les politiques et stratégies en matière de développement agricole sont encore inefficaces. En effet, le potentiel d'encadrement technique des agriculteurs et des éleveurs demeure insuffisant et le ciblage des bénéficiaires des intrants et matériel subventionnés par l'État (engrais, tracteurs, pesticides, équipements divers) est toujours défaillant. À cela s'ajoute l'accès limité à l'eau pour l'irrigation qui réduit la période d'activité des paysans à pratiquement trois mois sur douze.

A l'instar de l'agriculture, le secteur de l'élevage présente des points faibles et des contraintes spécifiques qui limitent sa contribution à la croissance. L'insuffisance des moyens

de stockage et de conservation ainsi que la faiblesse des infrastructures rurales de base, notamment les marchés et le réseau routier, réduisent la compétitivité des chaines de valeurs de l'élevage, du fait du renchérissement des coûts de transaction.

Les deux principales chaines de valeur associées à l'élevage sont la chaine de valeur « viande et boucherie » et de la chaine de valeur « *cuirs et peaux* ». La chaine de valeur « *cuirs et peaux* » est réduite aux maillons « *production* », « *collecte* » et « *commercialisation à l'état brut* », la valeur ajoutée étant limitée à une phase de tannerie primaire. La plus importante chaîne de valeur, celle de la viande et de la boucherie, présente tous les atouts pour servir de levier de croissance et de création d'emplois, avec des effets d'entrainements sur plusieurs secteurs de l'économie (Schneider, Buehn et Montenegro, 2010). Malheureusement, la persistance de la notion de castes dont souffrent les acteurs de l'industrie de viande au Niger, qu'elle soit traditionnelle ou moderne, impacte négativement la contribution de la chaine de valeur « *viande et boucherie* » à la croissance. Rares en effet sont les acteurs intervenant dans l'industrie de la boucherie qui ne l'ont pas hérité de leurs ancêtres. Cette situation prive l'économie d'un important gisement de croissance et d'emplois. Dans le prolongement des études de Aghion et Howitt (2010), nos travaux ont ainsi mis en exergue le rôle de la culture et des croyances dans la promotion de la croissance, justifiant tout l'intérêt du concept de la « *Renaissance Culturelle* ». Il est indispensable de libérer le potentiel productif des citoyens en combattant les préjugés, la superstition et la prohibition de certaines activités créatrices de la valeur et de l'emploi.

Les théories de la croissance accordent une place de choix au capital humain. Dans ce cadre, il ressort des analyses développées dans cette thèse que le niveau absolu du capital humain demeure faible au Niger, sans pour autant constituer une contrainte significative pour la croissance. Cependant, au regard de la dégradation avancée du système éducatif, il faut craindre qu'au fur et à mesure que les autres contraintes pesant sur les entreprises s'atténuent, le faible niveau de capital humain ne devienne une contrainte significative. En ce qui concerne la santé, il ressort qu'en dépit des taux de malnutrition et de prévalence des maladies élevés, les coûts économiques de la qualité de la santé, tels que les dépenses de santé et l'absentéisme des travailleurs, sont relativement faibles au Niger. La malnutrition et la prévalence des maladies peuvent avoir un impact sur la croissance en raccourcissant la durée

de vie et en diminuant la productivité, mais les données disponibles n'en font pas une contrainte significative pour la croissance. En conséquence, l'accès aux services de santé ne constitue pas une contrainte significative pour la croissance au Niger (MCC-Niger, 2013).

La désarticulation constatée du secteur minier et pétrolier avec les autres branches de l'économie ne permet pas d'optimiser l'impact de la production de l'uranium et du pétrole sur le reste de l'économie au Niger. La chaîne de valeur des industries extractives peut être un puissant levier de croissance avec des effets d'entrainement certains et un réservoir de création d'emplois. Selon Schneider, Buehn et Montenegro (2010) cette chaine de valeur mérite d'être une priorité stratégique pour le gouvernement nigérien et le secteur privé. Le canal pour lui faire jouer efficacement ce rôle est la stratégie d'approvisionnement local des industries minières ainsi que la sous-traitance et les offres d'emplois aux résidents à un niveau aussi fin que possible, de préférence jusqu'à la commune abritant la société minière. Il se trouve qu'actuellement, bien que les industries extractives soient importantes dans l'économie du Niger, la croissance des activités minières ne stimule pas véritablement et directement le développement des autres secteurs. L'effet d'entrainement est donc limité du fait des faibles liens en amont et en aval avec les secteurs économiques non extractifs.

Quant au secteur industriel nigérien, il demeure embryonnaire, non performant et très peu compétitif. Il souffre de l'étroitesse du marché intérieur, des coûts élevés des facteurs de production et des consommations intermédiaires, de la concurrence étrangère principalement celle du Nigéria, de l'accès limité aux financements, mais aussi de la mauvaise gestion.

Cependant, en dépit des contraintes et défis réels à la croissance, l'économie nigérienne regorge d'opportunités et d'atouts pour une croissance inclusive plus soutenue. Ces opportunités concernent principalement les conditions de transformation du défi démographique actuel en dividende démographique, mais également l'initiative 3N (les Nigériens Nourrissent les Nigériens) pour un décollage économique endogène basé sur la transformation du secteur agropastoral. À ces opportunités s'ajoutent l'éligibilité du Niger au *Programme Compact* du *Millenium Challenge Corporation* (MCC), et la transformation du secteur minier et pétrolier en un véritable levier de croissance, vecteur de la prospérité des générations futures, par maximisation de ses effets induits, puisque la production du pétrole passera de 20 000 barils par jour en 2019 à 110 000 barils par jour à l'horizon 2022.

La recherche des déterminants de la croissance au Niger à l'aide d'un modèle économétrique à correction d'erreurs, fait ressortir qu'une amélioration du taux d'approfondissement financier de 1 % entraine un accroissement du PIB de 1,7 % dans l'immédiat et de 2,1 % au bout d'une année. En outre, une hausse de 1 % du taux d'investissement se traduit par une croissance économique de 6,1 %. À court terme, le modèle laisse présager que le secteur primaire présente un effet d'entrainement plus important que le secteur minier. En effet, un accroissement de 1 % du poids du secteur primaire dans le PIB se traduit par une croissance économique globale de 3,5 % dans l'immédiat, et de 3,3 % la deuxième année. À long terme, cette augmentation de la part du secteur primaire dans le PIB, qui est synonyme de bonnes campagnes agricoles avec d'importants effets d'entrainement, se traduit par une croissance économique globale de l'ordre de 7 %.

Un constat important s'impose cependant. Il découle du fait que jusqu'ici, en dépit de l'adoption d'une Stratégie Nationale de la Finance Inclusive le 24 juin 2016 et sa version révisée le 28 décembre 2018, dans un contexte de très faible bancarisation, les analyses et les travaux officiels de l'INS ne s'intéressent pas spécifiquement à la relation entre l'inclusion financière et les questions de pauvreté au Niger, probablement du fait de la complexité théorique de cette problématique et des difficultés de mesure dans un domaine relativement spécialisé. La présente thèse contribue à combler ce vide, en abordant la relation entre l'inclusion financière et la réduction de la pauvreté.

A cet égard, la deuxième partie de la thèse a dressé d'abord un état des lieux de l'inclusion financière au Niger et a fait ressortir que le niveau de cette inclusion financière y est modeste puisque les indicateurs d'accès aux services financiers sont parmi les plus faibles de la zone UEMOA. Le taux global de pénétration démographique des services financiers s'établit à 24 points de services pour 10 000 adultes, tandis que le taux global de pénétration géographique n'est que de 18 points de services sur 1000 km^2 en 2016, largement inférieur à la moyenne UEMOA qui se situe à 48 points de services. Les coûts du crédit au Niger sont les plus élevés de l'espace l'UEMOA. Les indicateurs d'utilisation des services financiers ne sont pas satisfaisants, puisque le taux global d'utilisation des services financiers est ressorti à 19,71 % contre une moyenne de 50,2 % à l'échelle de l'UEMOA.

Dans le cadre de la présente thèse de doctorat, nous avons proposé un nouvel indicateur d'accès aux services financiers calculé à partir des données de l'enquête sur l'inclusion financière que nous avons réalisée. Cet indicateur spécifique à nos travaux a l'avantage de combiner l'accès et l'utilisation des services financiers. En effet, dans un pays vaste et quasiment désertique comme le Niger, ce nouvel indicateur nous parait beaucoup plus pertinent, mais également plus significatif dans la mesure où ce qui compte dans l'accès aux services financiers c'est surtout la distance à l'utilisateur. C'est pourquoi le nouvel indicateur proposé consiste à repartir les bénéficiaires des services financiers selon la localisation de l'institution qui fournit ces services. L'interprétation de cet indicateur est simple. Plus la proportion des bénéficiaires de services financiers auprès des institutions situées dans leur environnement géographique immédiat est élevée, meilleur est l'accès et réelle est l'inclusion financière. Globalement, plus du quart des bénéficiaires des services financiers au Niger sont servis par des institutions situées dans leur village ou quartier et 50 % ne dépassent pas le rayon de la commune, ce qui peut être considéré comme acceptable dans le contexte du Niger.

Les produits et services financiers disponibles au Niger sont assez limités et peu diversifiés, traduisant un degré d'innovation non encore satisfaisant. Les principales catégories de produits et services sont les produits et services d'épargne, les produits et services de crédit, les services de transfert d'argent et de paiement ainsi que les produits d'assurance.

Selon les résultats de notre enquête sur l'inclusion financière, 57,6 % des chefs de ménages utilisent au moins une fois au cours de l'année, les produits ou services financiers formels ou informels. L'importance de cette proportion provient du fait que les services financiers informels retenus couvrent un champ très large, allant des produits et services fournis par toute institution non régie par un agrément, aux simples prêts d'argent auprès des usuriers et des amis ou proches parents. Cette dernière catégorie de prêts assimilés à un soutien familial, relève de la culture de la solidarité propre à la société nigérienne voire africaine. Le transfert d'argent par le canal des institutions agréées par la Commission Bancaire est utilisé par 40 % des ménages et reste le premier service financier formel au Niger en termes de couverture. Le *mobile banking* et surtout le paiement des factures par voie électronique se développent avec 22 % des chefs de ménages qui en ont recours. Les

statistiques de la BCEAO confirment cette dynamique. Par contre, l'utilisation des cartes bancaires est très limitée, puisque seuls 4 % des chefs de ménages sont concernés.

L'analyse de la situation de l'inclusion financière au Niger conduit à des recommandations aussi bien s'agissant de la demande que de l'offre. En ce qui concerne la demande, il importe d'améliorer sa connaissance pour faciliter le développement d'une offre adaptée. Il faut également mieux structurer la demande à travers l'organisation et le renforcement des capacités des populations, afin de limiter les facteurs de leur exclusion financière. Enfin il faut assurer une meilleure éducation financière des populations et la protection des clients des institutions financières dans le but d'améliorer leur inclusion financière. S'agissant des recommandations relatives à l'offre des services financiers et des canaux de distribution, il faut envisager un développement plus accentué du réseau (physique ou numérique) des points de services financiers, et une plus grande diversification des produits et services offerts. Pour faciliter la prise de décision des clients, une meilleure transparence sur les coûts des services financiers est nécessaire. Au regard de l'engouement qui se manifeste, il est nécessaire d'accélérer l'intégration de la finance islamique dans le corpus règlementaire et de prévoir des mesures incitatives pour faciliter le développement de l'industrie de la finance islamique. Dans la réalité, les diligences à accomplir au niveau des Autorités monétaires pour promouvoir la finance islamique sont encore nombreuses puisqu'au stade actuel, le référentiel comptable et le dispositif prudentiel des pays de l'UEMOA ne prennent pas en compte les spécificités des banques islamiques, rendant ainsi difficiles le traitement de leurs opérations et leur surveillance. En plus, le personnel des banques, les commissaires aux comptes et même les cadres chargés de la surveillance et du contrôle, ne sont pas encore suffisamment outillés sur le plan de la formation, pour développer une offre sécurisée de produits financiers islamiques de qualité.

Pour mieux cerner la profondeur du phénomène de pauvreté au Niger avant d'en rechercher une éventuelle relation avec le degré d'inclusion financière, nous avons entrepris dans le cadre de la présente thèse, le calcul de l'incidence de la pauvreté monétaire des ménages, à partir des données de l'enquête sur l'inclusion financière que nous avons réalisée en 2017. Cette incidence s'est établie à 53,7 %, traduisant une légère détérioration de la situation en 2017, comparativement au taux officiel de 48,2 % obtenu par l'INS en 2011. Ce

résultat qui nuance le discours officiel en matière de progrès dans la lutte contre la pauvreté au Niger, a révélé la nécessité de mieux cerner les contours du phénomène en complétant l'analyse de la pauvreté monétaire (à l'évidence insuffisante) par des méthodes plus robustes, utilisant des données plus riches et diversifiées, autres que la seule dimension monétaire. C'est dans ce cadre que nous avons calculé l'Indice Composite de Pauvreté et le seuil de pauvreté multidimensionnelle. Nos travaux ont abouti à une incidence de la pauvreté multidimensionnelle de 42,3 % en 2017, signifiant probablement que l'écart de pauvreté monétaire n'est pas forcément synonyme d'une détérioration du bien-être des ménages, puisqu'en dépit de la faiblesse du revenu monétaire, les populations bénéficient de plus d'infrastructures en quantité et en qualité, et accèdent à plus de services sociaux de base (santé, éducation, eau et assainissement, énergie).

L'étude s'est voulue ambitieuse en cherchant à établir un lien de cause à effet entre l'accès aux services financiers, la croissance économique et la réduction de la pauvreté au Niger. Les analyses descriptives, factorielles et économétriques entreprises à cette fin, ont mis en évidence une relation globalement positive entre l'accès aux services financiers et la réduction de la pauvreté des ménages. Il en est de même au niveau des micro, petites et moyennes entreprises, où l'accès aux produits et services financiers adéquats semble s'accompagner par une amélioration de la performance des entreprises en matière de chiffre d'affaires, de bénéfice, de la création d'emplois et de contribution aux recettes fiscales.

Au niveau des ménages, en rapprochant l'inclusion financière de la situation de pauvreté, il s'est avéré que la pauvreté dans les ménages dont le chef dispose d'un compte en banque ou dans un SFD est largement inférieure à celle de l'échantillon global, laissant présager un impact positif de l'inclusion financière dans la lutte contre la pauvreté au Niger. Le calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus des services financiers fait ressortir une pauvreté plus prononcée que celle qui prévaut dans les ménages dirigés par des chefs qui ont accès aux services financiers.

En ce qui concerne les petites et moyennes entreprises, l'analyse de l'impact de l'inclusion financière sur leurs performances fait ressortir que leur accès au marché formel des produits et services financiers n'est pas encore satisfaisant. Elles ont largement recours à la finance informelle.

Les crédits accordés par les banques demeurent chers au Niger et ne sont pas toujours mis en place dans des conditions de coût respectant la légalité. Lorsque l'on considère le taux effectif global (et non le taux nominal comme la majorité de clients l'interprète) seuls 57,9 % des prêts bancaires respectent la limite du seuil de l'usure fixée à 15 %. Le taux d'infraction des institutions de microfinance par rapport au respect du seuil de l'usure fixé à 24 %, ressort à 42,25 %, très proche du niveau relevé dans le secteur bancaire.

Il ressort de nos analyses que l'impact de l'accès au crédit sur le résultat des entreprises est globalement positif. L'étude indique que 75 % des entreprises qui accèdent au crédit voient leur bénéfice augmenter par rapport à la situation de référence avant l'accès au crédit. L'impact de l'accès au financement sur le bénéfice dépend des institutions qui prêtent. Les entreprises financées par les banques connaissent les meilleurs taux de performance, suivies de celles financées par les SFD et enfin celles ayant recours aux canaux informels.

Les principaux déterminants de l'accès des MPME au crédit, identifiés à partir de l'estimation d'un modèle économétrique assez simple, se résument au niveau du capital social, la tenue de la comptabilité, la possession d'un RCCM et l'accès à l'internet. Les MPME qui ont un capital social supérieur à 5 millions de FCFA, ont 1,9 fois plus de chance d'accéder au crédit que celles qui ont un capital inférieur à 1 million de FCFA. Celles qui tiennent une comptabilité ont 2,5 fois plus chance d'accéder au crédit que celles qui n'en tiennent pas. Ces résultats suggèrent qu'**être dans le secteur informel constitue un frein à l'inclusion financière**, notamment à l'accès des MPME au crédit et aux services financiers formels en général. Ainsi, pour **optimiser l'impact de l'inclusion financière sur la croissance, il est nécessaire de réduire le poids du secteur informel dans l'économie**.

Les avantages de l'inclusion financière et d'une croissance inclusive, c'est-à-dire dont les fruits sont partagés, sont clairement établis. L'accès aux services financiers permet aux ménages de lisser leur consommation et d'investir dans leur avenir grâce à l'éducation et à la santé. L'accès au crédit permet aux entreprises de se développer, en créant des emplois et en réduisant les inégalités. Il est donc nécessaire de maintenir un engagement fort, dans le sens de la promotion de l'accès aux services financiers dans les meilleures conditions. À cette fin, l'étude a identifié quatre leviers pertinents à fort impact au regard des réalités du pays. Ces leviers se résument à la **banque digitale** dont la dynamique est encourageante au Niger ;

l'assurance agricole qui peut permettre de développer la finance rurale porteuse d'un fort potentiel d'inclusion financière et de croissance économique au regard du poids du secteur agropastoral dans l'économie nationale ; la **finance islamique** dont la demande potentielle est forte au regard de la place de l'islam dans la culture nigérienne ; et les **stratégies nationale et régionale de la finance inclusive** qui assurent un cadre cohérent et sécurisé de promotion de l'inclusion financière à l'échelle nationale et régionale.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Abdou, R. (2003). « Degré de monétarisation de l'économie et comportement de la vitesse de circulation de la monnaie au Niger : essai d'une analyse théorique et empirique ». *Revue Etudes et Recherche n°203.* BCEAO. Dakar.

Abdou, R. (2014). « Étude sur le financement du Plan d'Actions Prioritaires (PAP) du Plan de Développement Économique et Social du Niger sur la période 2012-2014 ». *Étude réalisée pour le compte du Ministère du Plan du Niger. Rapport d'étape au 12 décembre 2014*

Académie Islamique du Fiqh. (2000). *Résolutions et Recommandations du Conseil de l'Académie Islamique du Fiqh 1985-2000*. IIRF. Djeddah.

Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2002). « Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution ». *The Quarterly journal of economics*, *117*(4), 1231-1294.

Adebayo, R. I., & Hassan, M. K. (2013). « Ethical Principles of Islamic Financial Institutions ». *Journal of Economic Cooperation & Development*, *34*(2), 63.

Aghion, P., & Howitt, P. (1990). « A Model of Growth through Creative Destruction ». *(N°. w3223). National Bureau of Economic Research.*

Aghion, P., & Howitt, P. (2010). *L'économie de la croissance.* Traduction française. Economica. Paris.

Aka, B. E. (2005). « Le rôle des marchés de capitaux dans la croissance et le développement économique ». *Thèse, Université d'Auvergne-Clermont-Ferrand I.*

Al-Amin, H. A. (2002). *Le statut légal des transactions bancaires avec intérêt*. IIRF. Djeddah.

Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., & Volosovych, V. (2008). « Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation ». *The Review of Economics and Statistics*, *90*(2), 347-368.

Allen, R. C. (2001). « The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War ». *Explorations in Economic History*, *38*(4), 411-447.

Alliance for Financial Inclusion. (2010). « Mesurer l'inclusion financière pour les organismes régulateurs : conception et réalisation d'enquêtes ». *The Maya Declaration*, 1-20.

Ambapour, S. (2006). « Pauvreté multidimensionnelle au Congo : une approche non monétaire ». *Document de Travail no 13/2006, BAMSI, Brazzaville.*

Ango, B. (2005). « Impact du manuel scolaire sur les performances des élèves en PC dans les classes de 4ème et 3ème au Niger ». *Mémoire pour l'obtention du diplôme de conseiller pédagogique 1er cycle. Option sciences physiques. Niamey. U.A.M/E.N.S.*

Ashraf, Q., & Galor, O. (2011). « Dynamics and Stagnation in the Malthusian Epoch ». *American Economic Review, 101*(5), 2003-41.

Ashraf, Q., & Galor, O. (2013). « Genetic Diversity and The Origins of Cultural Fragmentation ». *American Economic Review, 103*(3), 528-33.

Ashraf, Q., & Galor, O. (2013). « The 'Out of Africa' Hypothesis, Human Genetic Diversity, and Comparative Economic Development ». *American Economic Review, 103*(1), 1-46.

Askari, H., Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2010). « Globalization and Islamic Finance: Convergence, Prospects and Challenges ». *(Vol. 778). John Wiley & Sons.*

Asiedu, E., Freeman, J., (2009). « The Effect of Corruption on Investment Growth: Evidence from Firms in Latin America, Sub-Saharan Africa and Transition Countries ». *Review of Development Economics* 13(2),200-214.

Asselin, L-M. et Dauphin, A. (2000). « Mesure de la pauvreté : un cadre conceptuel ». *Centre Canadien d'Étude et de Coopération Internationale, Quebec, Canada.*

Asselin L.M. (2002). « Pauvreté multidimensionnelle ». *Théorie. Institut de Mathématiques Gauss, Québec.*

Ayub, M. (2007). *Understanding Islamic Finance*. John Wiley & Sons

Backiny-Yetna, P., Steele, D., & Djima, I. Y. (2014). « The Impact of Household Food Consumption Data Collection Methods on Poverty and Inequality Measures in Niger ». *The World Bank.*

Banque mondiale (1997). *Faire reculer la pauvreté en Afrique subsaharienne*. Banque Internationale pour la Reconstruction et le Développement. Washington.

Banque mondiale (2002). *Qualité de la croissance*. Washington, DC.

Banque mondiale (2012). « Project Appraisal Document: Competitiveness and Growth Support Project », *Report n°67750-NE. Washington.*

Banque mondiale (2013a). « Évaluation des risques du secteur agricole au Niger : de la réaction aux crises à la gestion des risques à long terme ». *Rapport n°74322-NE. Washington.*

Banque mondiale (2013b). « Implication du secteur privé pour renforcer la résilience de l'agriculture du Niger au changement climatique : évaluation du marché de l'assurance agricole ». *Draft Report, pour diffusion publique, International Finance Corporation. Washington*

Banque mondiale (2013c). « Global Financial Development Report 2013: Financial Inclusion (Vol. 2) ». *World Bank Publications. Washington, DC.*

Banque mondiale (2013d). « Niger Risk Assessments ». *World Bank Publications. Washington, DC.*

Banque mondiale (2014). *Guide pratique pour accroître l'approvisionnement local dans le secteur minier en Afrique de l'ouest*. Version test de juin 2014, en collaboration avec Kaiser Economic Development Partners. *Washington, DC.*

Banque mondiale (2017). « Priorities for Ending Poverty and Boosting Shared Prosperity: Systematic Country Diagnostic ». *Report No. 115661-NE. World Bank Publications. Washington, DC*

Banque mondiale (2018a). « Rapport 2018 sur la pauvreté et la prospérité partagée : compléter le puzzle de la pauvreté ». *World Bank Publications. Washington, DC.*

Banque mondiale (2018b). « The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution ». *Rapport n°126033. Vol.1. Washington, DC*

Banque mondiale (2018c). « Communiqué de presse sur l'importance des filets de protection sociale ». *Washington, DC.*

Banque mondiale (2018d). « The State of Social Safety Nets ». *Washington, DC.*

Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic Growth, Advanced Series in Economics*. New York, London and Montreal. McGraw-Hill.

Barro, R. J. (2000). « Inequality and Growth in a Panel of Countries ». *Journal of economic growth*, 5(1), 5-32.

Barro, R. J. (2008). « Inequality and Growth Revisited ». *(No. 11). ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration.*

Barnard, D. (2002). « In the High Court of South Africa, Case No. 4138/98: The Global Politics of Access to Low-Cost AIDS Drugs in Poor Countries ». *Kennedy Institute of Ethics Journal*, 12(2), 159-174.

Baudin, T., & Stelter, R. (2016). « Rural Exodus and Fertility at the Time of Industrialization ». *Louvain-la-Neuve. Université catholique de Louvain, Institut de Recherches Économiques et Sociales (Discussion Paper 2016-20)*.

BCEOA (2016). « Document-Cadre de politique et de stratégie régionale d'inclusion financière dans l'UEMOA ». *Décision n°012/24/06/2016/CM/UMOA du Conseil des Ministres de l'UEMOA, Session du 24 juin 2016 à Lomé (Togo).*

BCEOA (2017). « Note sur la situation de l'inclusion financière au Niger au cours de l'année 2016 ». *Agence Principale de Niamey.*

BCEAO (2018). «État de lieux de l'inclusion financière dans l'UEMOA et Stratégie Régionale d'Inclusion Financière ». *Semaine de l'inclusion financière dans l'UEMOA, Dakar.*

Beck, T., & Levine, R. (2004). « Stock Markets, Banks, and Growth: Panel Evidence ». *Journal of Banking & Finance*, 28(3), 423-442.

Becker, G. S. (1960). « An Economic Analysis of Fertility, Demographic and Economic Change in Developed Countries: A Conference of the Universities ». *National Bureau Committee for Economic Research, 209*.

Bhattacharyya, R. (2008). « Publication Watch ». *Space and Culture, India*, 6(3), 196-197

Billah, MM. (2003). *Islamic and Modern Insurance: Principles and Practices*. Ilmiyah Press. Kuala Lumpur.

Bin Mislan Cokro Hadisumarto, W., & Ghafar B. Ismail, A. (2010). « Improving the Effectiveness of Islamic Micro-Financing: Learning from BMT Experience ». *Humanomics*, 26(1), 65-75.

BOAD (2012). *Stratégie d'intervention de la BOAD dans le financement des projets d'assurance récolte dans les pays de l'UEMOA*. Lomé (Togo).

Cabinet du Premier Ministre du Niger (2010). *Etude de faisabilité de la Banque Agricole du Niger*. Niamey (Niger).

Cahuc, P., Carcillo, S., & Zylberberg, A. (2014). *Labor Economics*. MIT press.

Cervellati, M., & Sunde, U. (2005). « Human Capital Formation, Life Expectancy and the Process of Development ». *American Economic Review*, 95(5), 1653-1672.

Chapra, M. U. (1991). « The Need for a New Economic System ». *Review of Islamic Economics*, 1(1), 9-47.

Chapra, M. U. (1997). « Vers un système monétaire juste ». *Banque Islamique de Développement. Djeddah*

Chapra, M. U., & Ahmed, H. (2002). « Corporate Governance in Islamic Financial Institutions ». *Djeddah: Islamic Development Bank.*

Clark, G. (2014). « The Son also Rises: Surnames and the History of Social Mobility ». *(Vol. 49). Princeton University Press.*

Clark, G., Cummins, J., & Smith, B. (2012). « Malthus, Wages, and Preindustrial Growth ». *The Journal of Economic History*, 72(2), 364-392.

Collier, P. (2007). « Growth Strategies for Africa. A Paper Prepared for the Spence Commission on Economic Growth ». *Center for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University*.

Commission bancaire de l'UMOA (2018). « Rapport annuel 2017 de la Commission bancaire ». *Abidjan.*

Cortese, M. et Coulter, J. (2014). « Etude sur le warrantage au Niger ». *In : Study on appropriate warehousing and collateral management systems in sub-saharan Africa, volume*

II : Technical Country Reports. AFD, CTA, IFAD, septembre 2014, p. 88-155. (étude pays Niger pp 102-172)

Croix, D. D. L., & Licandro, O. (2013). « The Child is Father of the Man: Implications for the Demographic Transition ». *The Economic Journal*, *123*(567), 236-261.

De La Croix, D., & Doepke, M. (2003). « Inequality and Growth: Why Differential Fertility Matters ». *American Economic Review*, *93*(4), 1091-1113.

De la Croix, D. (2013). *Fertility, Education, Growth and Sustainability*. Cambridge University Press.

De la Croix, D., & Baudin, T. (2015). « La croissance économique ». *Discussion Paper 2015-21. IRES/UCL.*

De la Croix, D., & Licandro, O. (2015). « The Longevity of Famous People from Hammurabi to Einstein ». *Journal of Economic Growth*, 20(3), 263-303.

Deaton, A. (1997). « The Analysis of Household Surveys: A Microeconometric Approach to Development Policy ». *The World Bank.*

Deaton, A., & Zaidi, S. (2002). « Guidelines for Constructing Consumption Aggregates for Welfare Analysis ». *(Vol. 135). World Bank Publications.*

Deaton, A. (2003). « Adjusted Indian Poverty Estimates for 1999-2000 ». *Economic and Political Weekly*, 322-326.

Deaton, A., & Dreze, J. (2002). « Poverty and Inequality in India: A Re-Examination ». *Economic and Political Weekly*, 3729-3748.

Destremau, B., & Salama, P. (2002). *Mesures et démesure de la pauvreté*. Ed. PUF, 2002. Face à face. Regards sur la santé, Paris. (4).

Dickey, D.A. et Fuller, W.A. (1979). « Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root ». *Journal of the American Statistical Association, vol.74, n°366, pp. 427-431.*

Diouf, A., (2007). « Infrastructures et croissance dans l'UEMOA ». *Revue Économique et Monétaire* 2, 45-86.

Dixon, A. (2018). « Communiqué de presse, Banque mondiale », *Washington*

Dollar, D., & Litvack, J. (1998). « Macroeconomic Reform and Poverty Reduction in Vietnam ». *Household Welfare and Vietnam's Transition*, *1*, 1-28.

Dollar, D., & Kraay, A. (2002). « Growth is Good for the Poor ». *Journal of Economic Growth*, 7(3), 195-225.

Doucouré, F. (2001). « Analyse économétrique des déterminants de la pauvreté au Sénégal ». *CREA, Dakar*

Durlauf, S. N., & Quah, D. T. (1999). « The New Empirics of Economic Growth ». *Handbook of Macroeconomics, 1*, 235-308.

D'Alessandro, S., & Soumah, A. (2008). « Évaluation sous-régionale de la chaîne de valeurs oignon/échalote en Afrique de l'Ouest ». *Bethesda, MD: projet ATP, Abt Associates Inc*.

Easterlin, R. A. (1974). « Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence ». *In Nations and Households in Economic Growth* (pp. 89-125).

Easterly, W. (2002). « The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics ». *MIT press.*

El Sharkawy N. (2015). « La charité islamique : un levier innovant pour le financement du développement ? ». *Document de travail, février 2015, p.33.*

Engle, R.F. et Granger C.W.J. (1987). « Cointegration and Error Correction Representation: Estimation and Testing ». *Econometrica,* vol.55, n°2, pp. 251-276.

Engerman, S. L., & Sokoloff, K. L. (2002). « Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economics ». *(No. w9259). National Bureau of Economic Research.*

Escoffier, B. et Pagès, J. (2008). *Analyses factorielles simples et multiples : Objectifs, méthodes et interprétation*. 4ème édition. Dunod. Paris.

Feenstra, R. C., Inklaar, R., & Timmer, M. P. (2015). « The Next Generation of the Penn World Table ». *American Economic Review*, 105(10), 3150-82.

FAO (2002). « Agriculture mondiale : Horizon 2015/2030 ». *Viale delle Terme di Caracalla, 00100 Rome, Italie*

Ferreira, F. H., & Litchfield, J. A. (1999). « Calm after the Storms: Income Distribution and Welfare in Chile :1987–94 ». *The World Bank Economic Review*, 13(3), 509-538.

Fischer, S. (2003). « Globalization and its Challenges ». *American Economic Review*.

Fofana, M. (2006). « Emploi des jeunes au Niger : diagnostic et axes de stratégie pour l'action ». *Rapport OIT, Niamey.*

Forbes, K. J. (2000). « A Reassessment of the Relationship between Inequality and Growth ». *American Economic Review*, 90(4), 869-887.

Furusawa, M. (2016). « Allocution lors de la Conférence régionale de haut niveau sur le thème Finance pour tous : Promouvoir l'inclusion financière en Afrique de l'Ouest ». *Organisée conjointement par la BCEAO et le FMI. Dakar, 20 septembre 2016.*

GIABA (2018). *Rapport annuel 2017*. Secrétariat Général du Groupe intergouvernemental d'action contre le blanchiment d'argent en Afrique de l'ouest. Dakar, Sénégal.

Galor, O., & Moav, O. (2002). « Natural Selection and the Origin of Economic Growth ». *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1133-1191.

Galor, O. (2005). « The Demographic Transition and the Emergence of Sustained Economic Growth ». *Journal of the European Economic Association*, 3(2-3), 494-504.

Galor, O. (2011). *Unified Growth Theory.* Princeton University Press.

Gibson, J. (2012). « Poverty Comparisons when Surveys veer from Extensive Surveying; Evidence from Papua New Guinea ». *The World Bank, Washington, D.C.*

Goldsmith, R. (1969). *Financial Structure and Development,* New Haven. CT. Yale University Press.

Gouriéroux, C. (1989). *Économétrie des variables qualitatives*. 2 e édition, Economica. Paris.

Gouvernement du Niger. (1961). « Plan triennal intérimaire 1961-1963 sur l'industrie».

Grossman, G. M., & Helpman, E. (1991). « Quality Ladders in the Theory of Growth ». *The Review of Economic Studies*, 58(1), 43-61.

Hambally, Y. (2007). « Étude sur les filières porteuses d'emploi dans la Communauté urbaine de Niamey ». *Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPE), Niamey (Niger).*

Hausmann, R. (2008). « In Search of the Chains that Hold Brazil Back ». *Harvard University.*

Hausmann, R., Rodrik, D. and Velasco, A. (20005). « Growth Diagnostics ». *John F. Kennedy School of Government, Harvard University (Cambridge, Massachusetts)*

Hausmann, R., Klinger, B. and Wagner, R. (2008). « Doing Growth Diagnostics in Practice: A Mindbook ». *CID Working Papers 177, Center for International Development at Harvard University.*

Herzer, D., & Vollmer, S. (2012). « Inequality and Growth: Evidence from Panel Cointegration ». *The Journal of Economic Inequality*, 10(4), 489-503.

Institut islamique de recherche et de formation (1996). *Introduction Aux Techniques Islamiques de Financement.* IIRF, Djeddah.

INS (2013). « Rapport de l'Enquête Nationale sur l'Emploi et le Secteur Informel ». *Niamey.*

Iqbal, M., Ahmad, A., & Khan, T. (1998). « Défis au système bancaire islamique ». *Institut Islamique de recherches et de Formation, Djeddah.*

Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (2011). « An Introduction to Islamic Finance: Theory and Practice ». *(Vol. 687). John Wiley & Sons.*

Johansen, S. and Juselius, K. (1990), « Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration – with Applications to the Demand for Money », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol.52, n°2, pp. 169-210.

Ki, J. B., Faye, B., & Faye, S. (2005). « Pauvreté multidimensionnelle au Sénégal : approche non monétaire fondée sur les besoins de base ». *Rapport final, pr-pmma, 44*, Dakar.

Kindleberger, C. P. (1996). *World Economic Primacy: 1500-1990*. Oxford University Press.

King, R. G., & Levine, R. (1993). « Finance and Growth: Schumpeter might be Right ». *The Quarterly Journal of Economics*, *108*(3), 717-737.

King, R. G., & Levine, R. (1993). « Finance, Entrepreneurship and Growth ». *Journal of Monetary Economics*, *32*(3), 513-542.

Koita, M., & Diaw, A. K. (2014). « Investissement islamique au marché financier régional de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) : une application du filtrage islamique ». *Etudes en Economie Islamique*, *129*(4081), 1-18.

Kuznets, S. (1955). « Economic Growth and Income Inequality ». *The American Economic Review*, 45(1), 1-28.

Lachaud, J.-P. (2005). « A la recherche de l'insaisissable dynamique de pauvreté au Burkina Faso. Une nouvelle évidence empirique ». *Document de travail, 117. Groupe d'Économie du Développement de l'Université Montesquieu Bordeaux IV.*

Ladier-Fouladi, M. (2003). « Population et politique en Iran : de la monarchie à la République islamique ». *(No. 150). Ined. Paris.*

Latham, M. C. (1979). « Nutrition humaine en Afrique tropicale ». (*No. FAO FNS-11 Rev. 1). FAO, Roma (Italia).*

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1997). « Legal Determinants of External Finance ». *The Journal of Finance*, 52(3), 1131-1150.

La Porta, R. L., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1998). « Law and Finance ». *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (1999). « Corporate Ownership around the World ». *The Journal of Finance*, 54(2), 471-517.

La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). « The Quality of Government ». *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 15(1), 222-279.

Lebart, L., Piron, M., & Morineau, A. (2006). *Statistique exploratoire multidimensionnelle : Visualisations et inférences en fouille de données*. 4ème édition, Dunod, Malakoff (France).

Lee, R., & Mason, A. (2006). « What is the Demographic Dividend? ». *Finance and Development*, *43*(3), 16.

Levine, R., & Zervos, S. (1998). « Stock Markets, Banks, and Economic Growth ». *American Economic Review*, 537-558.

Lewis, A. (1955). *Theory of Economic Growth*. Allen and Unwin, London

Lucas, R. (1990). « Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? » *American Economic Review 80, 92–96.*

Maichanou, A. (2017). « La micro-assurance agricole indicielle au Niger ». *Économie rurale 2017/3 (n°359), p. 81 à102.*

Malthus T. (1798). *An Essay on the Principle of Population*. Johnson. London.

Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). « A Contribution to the Empirics of Economic Growth ». *The Quarterly Journal of Economics*, *107*(2), 407-437.

MCC-Niger (2013). « Niger Constraints Analysis ». *Financial Report. Niamey*

McKinnon, R.I. (1973 et 2010). *Money and Capital in Economic Development.* The Brookings Institution, Washington, DC.

Ministère des Finances (2015). « Stratégie Nationale de la Finance Inclusive 2015-2019 ». *Décret n°2015-404/PRN/MF du 29 juillet 2015, Niamey (Niger)*

Ministère des Finances (2018). « Stratégie Nationale de la Finance Inclusive Révisée 2019-2023 ». *Niamey (Niger)*

Ministère du Plan (2012). « Document de Stratégie Initiative 3N : les Nigériens Nourrissent les Nigériens ». *Décret n°2012-139/PRN du 18 avril 2012, Niamey (Niger)*

Mokyr, J. (2010). *The Enlightened Economy an Economic History of Britain 1700-1850*. Yale University Press.

Namagé, Y. (2016). « Déterminants de l'efficacité interne de l'enseignement des sciences physiques dans les lycées d'enseignement général de Maradi ». *Mémoire pour l'obtention du diplôme d'Inspecteur Pédagogique de l'Enseignement Secondaire. Option Sciences Physiques. Niamey. U.A.M/E.N.S.*

Ndaw, A. (2013). « Introduction à la finance islamique ». *Support de cours, Université Cheikh Anta Diop de Dakar, École Supérieure Polytechnique.*

N'Guessan, A.B. (2007). « Structure des dépenses publiques, investissent privé et croissance dans les pays de l'UEMOA ». *BCEAO, Document d'étude et de recherche n°DER/07/04 - Septembre 2007*

Nyani, Q. (2017). « Les progrès de l'inclusion financière contribuent à un monde durable ». *Société Financière Internationale*.

Noor, N., & Shahimi, S. (2013). « Credit Risk Management for Sukuk: A Case Study of Debt-Based Sukuk ». *Prosiding Perkem VIII, JILID (3)*, 1259-1271.

Nubukpo K. (2003). « Dépenses publiques et croissance des économies de l'UEMOA ». *CIRAD, Montpellier (France). pp. 1-28.*

Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford University Press.

Nyani, Q. (2017). « Les progrès de l'inclusion financière contribuent à un monde durable ». *Société Financière Internationale, Bureau d'Abidjan.*

Perron, P. (1989). « The Great Crash, the Oil Price Shock and the Unit Root Hypothesis ». *Econometrica. 57(6): pp. 1361-1401.*

Perroux, F. (1964). *L'économie au XXème siècle*. Presse Universitaire Française. Paris.

Pesaran M.H., Shin Y. et Smith R.J. (2001). « Bounds Testing Approaches to the Analysis of Level Relationships ». *Journal of Applied Econometrics, Vol.16, n°3, pp. 289- 326.*

Piketty, T. (2013). *Le capital au XXIe siècle.* Le Seuil. Paris.

Proto, E., & Rustichini, A. (2013). « A Reassessment of the Relationship between GDP and Life Satisfaction ». *Plos One*, *8* (11), e79358.

Ravallion, M. (1996). « Comparaisons de la pauvreté : concepts et méthodes ». *The World Bank.*

Ravallion, M. (1998). « Poverty Lines in Theory and Practice ». *The World Bank.*

Ricardo, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Publicado en.

Ringen, S. (1987). « Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective ». *Journal of Social Policy Vol. 16, No.2, 1987*

Roine, J., & Waldenström, D. (2015). « Long-run Trends in the Distribution of Income and Wealth ». In *Handbook of Income Distribution* (Vol. 2, pp. 469-592). Elsevier.

Romer, P., (1986). « Increasing Returns and Long-Run Growth ». *Journal of Political Economy* 94, 1002-1037.

Roufaye, A. (2017). « Introduction au concept du Dividende Démographique : Rencontres d'échanges sur le Dividende Démographique ». *FNUAP-Niger, Banque mondiale (Bureau du Niger), 1er août 2017*

Rosly, S. A. (2005). *Critical Issues on Islamic Banking and Financial Markets: Islamic Economics, Banking and Finance, Investments, Takaful and Financial Planning*. Indiana, Bloomington.

Rutkowski, M. (2018). « Communiqué de presse, Banque mondiale ». *Washington*

SAIFA (2015). « Étude sur les opportunités en matière de main d'œuvre, de fourniture de biens et services et d'activités génératrices de revenus liées aux industries extractives dans les régions d'Agadez, Diffa, Tahoua, Tillabéry et Zinder ». *USAID/PDEVII, Niamey, Niger.*

Sami, I. (2012). « Effet des performances des élèves de 3ème en sciences physiques sur leur estime de soi : cas de la Commune de Tillabéry ». *Mémoire pour l'obtention du diplôme de conseiller pédagogique 1er cycle. Option sciences physiques. Niamey: U.A.M/E.N.S. 25 p*

Schneider, F. A., and Montenegro, C. (2010). « New Estimates for the Shadow Economies all over the World ». *International Economic Journal, vol. 24, issue 4, 443-461*

Schumpeter J.A. (1912). « Théorie de l'évolution économique ». trad. franç. Paris. Dalloz.1935

Schumpeter J.A. (1939). « Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process ». *New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 461 pp.*

Schumpeter J.A. (1942). « Capitalisme, socialisme et Démocratie ». trad. franç. Payot. Paris. 1951.

Sen, A. (1982). *Choice, Welfare and Measurement*. Blackwell. Oxford.

Sen, A. (1992). *Inequality Re-examined.* Clarendon Press. Oxford.

Sen, A. (1993). « Capability and Well-being » *in Nussbaum and Sen (eds.), The Quality of Life.* Clarendon Press, Oxford pp. 30–53

Shaw, E. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford University Press. New York.

Siddiqi, M. N. (2004). *Riba, Bank Interest and the Rationale of its Prohibition*. Islamic Research and Training Institute. Djeddah.

Smith, A. (1776). *The Wealth of Nations*. Bantam Classics, Reprint edition. New York.

Solow, R. M. (1956). « A Contribution to the Theory of Economic Growth ». *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.

Solow, R. M. (1974). « The Economics of Resources or the Resources of Economics ». In *Classic Papers in Natural Resource Economics* (pp. 257-276). Palgrave Macmillan, London.

Songco, J. A. (2002). « Do Rural Infrastructure Investments Benefit the Poor? Evaluating Linkages: A Global View, a Focus on Vietnam ». *The World Bank.*

Soumaré, A. (2017). « Les enjeux de l'économie digitale à l'aube de la monnaie électronique et les risques inhérents à la nouvelle économie numérique ». *Centre Africain de la Nouvelle Économie, Dakar.*

Stevenson, B., & Wolfers, J. (2008). « Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox » *(No. w14282). National Bureau of Economic Research.*

Stiglitz, J. (1974). « Growth with Exhaustible Natural Resources: Efficient and Optimal Growth Paths ». *The Review of Economic Studies*, *41*, 123-137.

Streeten, P. (1984). « Basic Needs: Some Unsettled Questions ». *World Development*, *12*(9), 973-978.

Tarno, M. (2015). « Déterminants de la croissance économique des pays de l'UEMOA : une analyse à l'aide des données de panel ». *Université de Niamey.*

Tarno, M. (2013). « Les éléments d'orientation en matière de promotion de l'emploi au Niger ». *Rapport final ; Ministère de la Formation Professionnelle et de l'Emploi/Coopération Niger-Luxembourg ; Programme NIG/017.*

Toda, H.Y. et Yamamoto, T. (1995). « Statistical Inference in Vector Autoregressions with Possibly Integrated Processes ». *Journal of Econometrics*, Vol. 66, pp. 225-250

UNFPA (2016). « Déclaration du Directeur exécutif du UNFPA, Dr Babatunde Osotimehin, pour la journée internationale de la jeunesse ». *Communiqué de presse.*

Vamvakidis, A. (1998). « Regional Integration and Economic Growth ». *The World Bank Economic Review*, *12*(2), 251-270.

Wahaba, Z. (2001). *Al-fiqhul islami wa adillatouhou*. Dar al-Fikr, Beirut/Damascus

Zak, P. J., Knack, S. (2001). « Trust and Growth ». *The Economic Journal*, 111 (470), 295-321

Zins, A., & Weill, L. (2016). « The Determinants of Financial Inclusion in Africa ». *Review of Development Finance*, 6(1), 46-57.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau n°2.1 : Zones agrécologiques du Niger 78
Tableau n°2.2 : Rendements de l'éducation au Niger en 2012 100
Tableau n°2.3 : Répartition des employés du secteur privé moderne en 2012 101
Tableau n°2.4 : Répartition des enseignants contractuels selon les résultats du test 103
Tableau n°2.5 : Nombre de jours de travail perdus au cours des 4 dernières semaines..... 106
Tableau n°2.6 : Principaux sous-traitant des sociétés minières 114
Tableau n°2.7 : Les principaux obstacles à l'employabilite des jeunes dans les societes minieres : point de vue des inspecteurs regionaux de travail 121
Tableau n°2.8 : Contribution des sociétés minières à la création d'emploi 123
Tableau n°2.9 : Avis des inspcteurs regionaux de travail sur l'emploi 124
Tableau n°2.10 : Indice de Herfindahl-Hirschman du marché bancaire nigérien en 2016 146
Tableau n°2.11 : Structure du PDES (Axes/Secteurs) ……..……157
Tableau n°2.12: Degré de cohérence entre les priorités du PDES et les dépenses budgétaires effectives (détails par secteur) ……...159
Tableau n°2.13: Synthèse de la mise en cohérence des priorités entre PAP/PDES et le budget effectif de l'Etat ……161
Tableau n°2.14 : Résultat du test de cohérence de Kendall (ou τ de Kendall) ……..... 162
Tableau n°2.15 : Programmes stratégiques et sous programmes opérationnels de i3N…….174
Tableau n°2.16 : Description des variables du modèle sur les déterminants de la croissance économique au niger 181
Tableau n°2.17 : Stationnarité des variables de l'étude 181
Tableau n°2.18: résultats du test de cointégration de pesaran et al. (2001) 183
Tableau n°2.19 : Test de causalité de Toda-Yamamoto..... 184
Tableau n°2.20 : Coefficients de court terme..... 185
Tableau n°2.21 : Coefficients de long terme..... 186
Tableau n°3.1 : Indicateur de pauvreté selon la région 205
Tableau n°3.2 : Indicateur pauvreté selon les caractéristiques sociodémographiques..... 208
Tableau n°3.3 : résultats sur les déterminants de la pauvreté ……211
Tableau n°4.1 : Strucuture de l'échantillon de l'enquête sur l'inclusion financière 227
Tableau n°4.2 : Répartition des chefs de ménages qui ont utilisé au moins une fois les produits et services financiers selon les institutions qui fournissent ces produits ou services financiers et leur propre classement en matière de pauvreté 240
Tableau n°4.3 : Le réseau bancaire de l'uemoa au 31 décembre 2015 258
Tableau n°4.4 : Evolution des indicateurs du secteur de l'assurance..... 268
Tableau n°4.5: Résultat de l'estimation du modèle sur les déterminants de l'inclusion financière..... 277
Tableau n°5.1: Calcul de la propension moyenne à consommer des ménages Nigériens 287
Tableau n°5.2 : Estimation du seuil de pauvreté revenu..... 288
Tableau n°5.3 : Pauvreté monétaire selon le milieu de résidence..... 289

Tableau n°5.4 : Indices FGT *(Incidence, Profondeur et Sévérité)* de la pauvreté monétaire de l'échantillon global……...289
Tableau n°5.5 : Liste des 29 variables retenues pour le calcul de l'ICP 297
Tableau n°5.6 : Caractéristiques de la classe pauvre de l'échantillon global 301
Tableau n°5.7 : Caractéristiques de la classe non pauvre de l'échantillon global 302
Tableau n°5.8 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global 303
Tableau n°5.9 : Estimation économétrique des déterminants de la pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global 307
Tableau n°5.10 : Liste des 30 variables retenues pour le calcul de l'ICP dans le groupe des inclus financiers..... 309
Tableau n°5.11 : Caractéristiques de la classe pauvre des inclus..... 311
Tableau n°5.12 : Caractéristiques de la classe des non-pauvres des inclus 312
Tableau n°5.13 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les inclus financiers.... 313
Tableau n°5.14 : Pauvreté monétaire parmi les inclus financiers selon le sexe du chef de ménage 313
Tableau n°5.15 : Liste des 23 variables retenues pour le calcul de l'ICP chez les exclus 316
Tableau n°5.16 : Caractéristiques de la classe pauvre chez les exclus financiers..... 317
Tableau n°5.17 : Caractéristiques de la classe non-pauvre chez les exclus financiers 318
Tableau n°5.18 : Calcul du seuil de pauvreté multidimensionnelle parmi les exclus..... 319
Tableau n°5.19 : Pauvreté multidimensionnelle dans la classe des exclus financiers 319
Tableau n°5.20 : Incidence de la pauvreté monétaire chez les exclus selon le sexe du chef de ménage 320
Tableau n°5.21 : Resultats de l'estimation économétrique dans le sous-échantillon des chefs de ménages exclus du système financier..... 321
Tableau n°5.22 : Liste des 34 variables pour la dernière ACM dans l'échantillon des femmes..... 323
Tableau n°5.23 : Classe des pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des femmes..... 325
Tableau n°5.24 : Classe des non-pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des femmes 326
Tableau n°5.25 : Classe des pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des jeunes 329
Tableau n°5.26 : Classe des non-pauvres issue de l'ACM et de la classification hiérarchique dans l'échantillon des jeunes..... 330
Tableau n°5.27 : Répartition des entreprises qui empruntent selon les institutions qui accordent le crédit et le taux effectif global (TEG) du crédit..... 346
Tableau n°5.28 : Résultats de l'estimation du modèle économétrique de déterminants de l'inclusion financière des MPME au Niger..... 349
Tableau n°5.29 : Résultats de l'estimation économétrique du modèle dichotomique de déterminants de l'accès des MPME nigériennes au crédit..... 366
Tableau n°6.1 : Bilan type d'une banque islamique..... 396

LISTE DES FIGURES

Figure n°1.1 : Innovation et concurrence sur le marché 51
Figure n°1.2 : Entrée de nouvelles firmes et croissance de la productivité totale des facteurs 52
Figure n°2.1 : L'arbre HRV de diagnostic de la croissance 65
Figure n°2.2 : Zones agroécologiques du Niger 75
Figure n°2.3 : Allocation des ressources au travers du système financier 130
Figure n°2.4 : Mécanisme théorique du dividende démographique 165
Figure n°2.5 : Principales contraintes pour un dividende démographique au Niger 166
Figure n°2.6 : Déterminant du dividende démographique au Niger 168
Figure n°2.7 : Comment rendre effectif le potentiel de dividende démographique au Niger 168
Figure n°5.1 : Inclusion financière, pourquoi et comment ? 283
Figure n°5.2 : Résumé du premier plan factoriel de l'ACM sur 29 variables : échantillon global .. 298
Figure n°5.3 : Nuage des 29 variables de l'ACM sur le 1er plan factoriel de l'échantillon global ... 299
Figure n°5.4 : Nuage des 30 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans le sous-échantillon des inclus financiers 310
Figure n°5.5 : Nuage des 26 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans le sous-échantillon des exclus financiers 315
Figure n°5.6 : Nuage des 34 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans l'échantillon des femmes 324
Figure n°5.7 : Nuage des 34 variables de l'ACM sur le premier plan factoriel dans l'échantillon des jeunes 328
Figure n°6.1 : Cadre logique de définition des axes de la stratégie régionale d'inclusion financière dans l'UEMOA 411

LISTE DES GRAPHIQUES

Graphique n°2.1 : Taux de croissance du PIB réel en % du Niger 61
Graphique n°2.2 : Evolution du PIB du Niger à prix constant et du PIB par tête 66
Graphique n°2.3 : Evolution sectorielle du PIB réel du Niger sur les 50 dernières années 68
Graphique n°2.4 : Évolution de l'investissement total, de l'investissement minier et des autres investissements au Niger (en $ US courant) ……..……71
Graphique n°2.5 : Solde commercial du Niger en % du PIB, taux de couverture, taux d'invest 71
Graphique n°2.6 : Evolution des exportations et des importations 72
Graphique n°2.7 : Répartition des enseignants contractuels selon résultat au test d'évalution.. 103
Graphique n°2.8 : Taux de chomage (en %) des régions minières 118
Graphique n°2.9 : Répartition des jeunes par région minière 118
Graphique n°2.10 : Taux de chomage des jeunes natifs dans les communes extractives 120
Graphique n°2.11 : Evolution du crédit intérieur au secteur privé (en % du PIB) Niger et UEMOA 132
Graphique n°2.12 : Indicateur de dégré d'intermédiation financière au Niger et UEMOA .. 134
Graphique n°2.13 : Vitesse de circulation de la monnaie au Niger et dans l'UEMOA 134
Graphique n°2.14a : Evoution des crédits déclarés à la centrale des risques 136
Graphique n°2.14b : Evolution de la structure sectorielle des crédits déclarés à la centrale des risques 137
Graphique n°2.15 : Evolution de la maturité relative des prêts au Niger 138
Graphique n°2.16 : Evoution de la maturité relative des prêts dans l'UEMOA 138
Graphique n°2.17 : Evoution des dépôts à vue en % du total des dépôts 139
Graphique n°2.18 : Niger: crédit intérieur au secteur privé en % du PIB et taux d'intérêts débiteurs nominaux 141
Graphique n°2.19 : UEMOA: crédit intérieur au secteur privé en % du PIB et taux d'intérêts débiteurs nominaux 141
Graphique n°2.20: Proportion des chefs de ménage ayant cité chaque obstacle à l'accès au crédit 142
Graphique n°2.21 : Proportion des chefs de ménage concernés par les différents obstacles ou limités à l'accès à l'épargne 143
Graphique n°2.22 : Différentiel taux d'intérêts débiteurs et créditeurs Niger et UEMOA 144
Graphique n°2.23 : Pourcentage des entreprises dans leurs catégories, ayant déclaré chaque problème comme un obstacle majeur à leur développement 149
Graphique n°2.24 : Fréquence d'accès à au moins un des 16 programmes d'assistance directe au pauvre au Niger selon les régions 153
Graphique n°2.25 : Pourcentage de ménages Nigériens ayant assisté d'au moins 1 des 16 programmes d'assistance aux pauvres 154
Graphique n°2.26 : Répartition des ménages qui ont bénéficié d'au moins d'un programme d'assistance direct aux pauvres selon le dégré de satisfaction 155
Graphique n°2.27 : Répartition des ménages qui ont bénéficié d'au moins d'un programme d'assistance direct aux pauvres selon le milieu de résidence 155

Graphique n°2.28 : Pyramide des âges de la population du Niger en 2012 166
Graphique n°2.29 : Profils moyens de revenu de consommation en 2014 167
Graphique n°2.30 : Déficit de cycle de vie agrégé des Nigériens en 2014 167
Graphique n°2.31 : Dividende démographique au Niger 168
Graphique n°2.32 : Processus de transformation de la structure de la population du Niger .. 169
Graphique n°3.1 : Courbe cumulative de distribution de la consommation par tête par région .. 206
Graphique n°4.1 : Evoution en % des taux globaux de pénétration démographique 229
Graphique n°4.2 : Répartition des chefs de ménage ayant accès aux services financiers selon la localisation de l'institution qui fournit ces services 229
Graphique n°4.3 : Indicateurs d'utilisation des services financiers 231
Graphique n°4.4 : Fréquence annuelle d'utilisation des comptes 233
Graphique n°4.5 : Fréquence annuelle de mouvements des comptes 234
Graphique n°4.6 : Evolution des taux d'intérêts nominaux créditeurs et débiteurs 236
Graphique n°4.7 : Evolution des taux d'intérêts réels créditeurs et débiteurs 236
Graphique n°4.8 : Niger: Proportions des chefs de ménages ayant accès aux services financiers formels ou informels au sein de chaque niveau d'instruction 238
Graphique n°4.9 : Proportion de ménages qui ont accès à chaque produit ou service financier formel au Niger (en %) 242
Graphique n°4.10 : Niger: Proportion des chefs de ménages qui épargnent au sein de chaque niveau d'instruction 245
Graphique n°4.11 : : Niger: Les structures où les chefs de ménages déposent leur épargne selon le milieu de résidence (proportion en %) 246
Graphique n°4.12 : Proportion des chefs de ménages soumis aux différentes obstacles à l'épargne au Niger selon le milieu de résidence 248
Graphique n°4.13 : Canaux de distribution des services financiers formels et informels au Niger et proportion des ménages qui les utilisent 254
Graphique n°4.14: Principaux fournisseurs de services financiers selon le statut de pauvreté des ménages bénéficiaires 257
Graphique n°4.15 : Répartition des chefs de ménages ayant bénéficié de crédit au cours des 12 derniers mois, selon l'institution qui accorde le crédit 257
Graphique n°4.16 : Ratios de rentabilité d'exploitation des SFD du Niger 261
Graphique n°4.17 : Normes prudentielles des SFD au Niger 263
Graphique n°4.17 (suite) : Normes prudentielles des SFD du Niger 264
Graphique n°4.18 : Proportion des chefs de ménages bénéficiaires des produits et services financiers informels au Niger 270
Graphique n°5.1 : Possession du Registre de Commerce, NIF et Tenue de comptabilité par les MPME au Niger 332
Graphique n°5.2 : Taux de possession de comptes bancaires des MPME du Niger 333
Graphique n°5.3 : Taux de possession de comptes des MPME dans les SFD au Niger 335
Graphique n°5.4 : Répartition des institutions qui fournissent les services financiers selon leur localisation (en %) 336

Graphique n°5.5 : Répartition (en %) des entreprises nigériennes qui accèdent aux services financiers selon leur branche d'activité 337
Graphique n°5.6 : Proportion des MPME du Niger qui utilisent les services financiers formels ou informels fournis par les différentes institutions 338
Graphique n°5.7 : Proportion des entreprises nigériennes accédant aux différents produits et services financiers formels. 339
Graphique n°5.8 : Proportion des entreprises nigériennes accédant aux différents produits et services financiers informels. 341
Graphique n°5.9 : Evolution des proportions des MPME du Niger qui accèdent au crédit selon l'âge de l'entreprise 342
Graphique n°5.10 : Proportion des MPME selon l'usage de chaque affectation du crédit et engagement par signature 343
Graphique n°5.11 : Répartition des MPME du Niger qui accèdent au crédit selon le montant annuel moyen de prêts reçus 344
Graphique n°5.12: Répartition (en %) des entreprises qui ont accès au crédit selon le niveau d'impact de ce crédit sur l'amélioration du chiffre d'affaires 350
Graphique n°5.13 : Impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires des entreprises selon l'institution qui accorde le crédit 350
Graphique n°5.14 : Mutation de la répartition des entreprises selon les tranches de chiffre d'affaires avant et après l'accès au crédit 352
Graphique n°5.15 : Mutation de la répartition des entreprises selon les catégories et les tranches de chiffre d'affaires avant et après l'accès au crédit 353
Graphique n°5.16 : Répartition des entreprises qui accèdent au crédit selon le niveau d'accroissement du bénéfice dû à cet accès au financement 356
Graphique n°5.17 : Répartition des entreprises nigériennes selon l'accès à l'internet 359
Graphique n°5.18 : Utilisation des services financiers basés sur internet par les entreprises nigériennes 360
Graphique n°5.19 : Répartition des entreprises nigériennes selon leurs avis sur le poids des procédures et conditionnalités d'accès au crédit 360
Graphique n°5.20 : Répartition des entreprises nigériennes selon leurs avis sur la diversité des produits offerts les institutions financières 361
Graphique n°5.21 : Proportion des entreprises nigériennes (en %) soumises à chaque type d'obstacle à l'accès au crédit 362
Graphique n°5.22 : Proportion des entreprises nigériennes (en %) soumises à chaque type d'obstacle à l'accès à l'épargne 363
Graphique n°5.23 : Répartition des entreprises (%) selon les facteurs d'exclusion économique et financière auxquels elles sont exposées 364

ANNEXE N°1 : ENQUETE SUR «INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER»

QUESTIONNAIRE MICRO, PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES

CONFIDENTIEL : Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'à des fins de recherche dans le cadre des travaux d'une thèse de doctorat. Le questionnaire est destiné à être renseigné par le Gérant de l'entreprise au nom de celle-ci.

	I. IDENTIFICATION		
1.1	**Région :**	**1.**Agadez **2.**Diffa **3**.Dosso **4.**Maradi **5.**Niamey **6.**Tahoua **7.**Tillabéri **8.**Zinder…… /___/	
1.2	**Département :**	……..... /___/	
1.3	**Commune** : …….. /___/		
1.4	**Localité/Village** : ……..…….…. /___/		
1.5	**Nom de la société** : ..…… /___/		
1.6	**Forme juridique :** **1**. *Société Anonyme* **2**. *Société à Responsabilité Limitée* **3.** *Société à Responsabilité Limitée Unipersonnelle* ***4***. *Entreprise individuelle* **5.** *Exploitation familiale informel* **6.** *Autres*	/___/	
1.7	**Disposez-vous :** a.) D'une inscription au **Registre de Commerce** ?..... b.) D'un **Numéro d'Identification Fiscale** ? …… c.) D'une **tenue de Comptabilité** ? **……..**	**1 = Oui 2 = Non** ……/___/ ……/___/ ……/___/	
1.8	Selon les définitions de la Charte des PME du Niger *(page suivante)*, consacrée par l'**ORDONNANCE N°2010-88 du 16 décembre 2010** votre entité est une : 1. ***Microentreprise*** 2. ***Petite Entreprise*** 3. ***Moyenne Entreprise*** 4. ***Grande Entreprise (chiffre d'affaires annuel >500.000.000)***	/___/	
1.9	**Chiffre d'affaires en 2015**	|___|___|___|___|___|___|___|___| *en million de FCFA*	
1.10	**Montant du capital social en 2015**	|____|____|____|____|____|____|____|____| en million de FCFA	
1.11	**Effectif de personnes employées en 2015**	|___|___|___|	

1.12	**Structure du capital :** répartition des actions (parts sociales)	Le gérant |___|___|___|% Autres nigériens |___|___|___|% Étrangers |___|___|___|%
1.13	**Depuis combien d'années** l'entreprise est-elle en activité ?	|___|___|
1.14	**Milieu de résidence** :… 1. Urbain 2. Rural	|___|

Date de passage : / / / **08/ 2 016**

Observations

1.15	**Branche d'activité :** …… /___/___/
1.16	**Nom de l'enquêteur** :……

01 Agriculture, chasse et activités annexes	
02 Sylviculture, exploitation forestière, activités annexes	
03 Pêche, pisciculture, aquaculture	
04 Extraction de charbon	35 Commerce et réparation d'automobiles
05 Extraction de pétrole brut et de gaz naturel ; activités annexes	36 Commerce de gros et activités d'intermédiaires du commerce de gros
06 Extraction de minerais d'uranium	37 Commerce de détail et réparation d'articles domestiques
07 Extraction de minerais métalliques	38 Hôtels et restaurants
08 Autres activités extractives	39 Transports terrestres
09 Fabrication de produits alimentaires et de boissons	40 Transport par eau
10 Fabrication de produits à base de tabac	41 Transports aériens
11 Fabrication de textiles	42 Activités des auxiliaires des transports
12 Fabrication d'articles d'habillement ; préparation et teinture des fourrures	43 Postes et télécommunications
13 Travail du cuir ; fabrication d'articles de voyage ; fabrication de chaussures	44 Intermédiation financière (banque, SFD, services financiers)
14 Travail du bois et fabrication d'articles en bois ou de vannerie	45 Assurance
15 Fabrication de papier, de carton et d'articles en papier ou en carton	46 Activités d'auxiliaires financières et d'assurance
16 Édition, imprimerie et reproduction d'enregistrements	47 Activités immobilières
17 Raffinage pétrolier, cokéfaction, industries nucléaires	48 Location sans opérateur
18 Fabrication de produits chimiques	49 Activités informatiques et activités connexes
19 Fabrication de produits en caoutchouc ou en matières plastiques	50 Recherche - développement
20 Fabrication de verre, poteries et matériaux pour la construction	51 Services fournis principalement aux entreprises
21 Métallurgie ; fonderie	52 Activités d'administration publique
22 Fabrication d'ouvrages en métaux ; travail des métaux	53 Éducation
23 Fabrication de machines et de matériels	54 Activités de santé et d'action sociale
24 Fabrication de machines de bureau et de matériel informatique	55 Assainissement, voirie et gestion des déchets
25 Fabrication de machines et de matériels électriques	56 Activités associatives
26 Fabrication d'équipements et appareils de radio, télévision et communication	57 Activités récréatives, culturelles et sportives
27 Fabrication d'instruments médicaux, de précision, d'optique et d'horlogerie	58 Activités de services personnels
28 Construction de véhicules automobiles	59 Activités des ménages en tant qu'employeurs de personnel domestique
29 Fabrication d'autres matériels de transport	60 Activités de sous-traitance des entreprises minières
30 Fabrication de meubles	61 Fournisseurs des sociétés minières et pétrolières
31 Récupération	62 Gardiennage et sécurité

Encadré : Définition de la ***Microentreprise***, la ***Petite Entreprise*** et la ***Moyenne Entreprise selon le contexte du Niger :***
La notion de PME inclut celle de PMI (Petite et Moyenne Industrie). Au titre de la Charte des PME du Niger, on entend par **PME**, toute personne physique ou morale, productrice de biens et/ou de services marchands. La PME comprend la ***Microentreprise***, la ***Petite Entreprise*** et la ***Moyenne Entreprise.***

Microentreprises (μE) :

Les microentreprises sont celles qui répondent aux critères et seuils suivants :

- *effectif de 01 à 03 employés ;*
- *tenue d'une comptabilité allégée en interne ;*
- *inscription au répertoire des métiers ;*
- *réalisation d'un chiffre d'affaires annuel hors taxes, inférieur ou égal à dix millions (10.000.000) FCFA;*

Petites Entreprises (PE) :

Les petites entreprises sont celles qui répondent aux critères et seuils suivants :

- *effectif de 04 à 10 employés ;*
- *tenue d'une comptabilité allégée en interne ou avec l'aide d'un professionnel agréé (Centre de Gestion Agréé : CGA) ;*
- *être inscrites au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier ;*
- *réalisation d'un chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à dix millions (10.000.000) de FCFA et inférieur ou égal à cinquante millions (50.000.000) de FCFA ;*
- *Investissement minimum de 1 million (1.000.000) FCFA.*

Moyennes Entreprises *(ME) :*

Les Moyennes Entreprises (ME) sont toutes celles qui répondent aux critères et seuils suivants :

- *effectif de onze (11) à cinquante (50) employés;*
- *tenue régulière d'une comptabilité selon le système normal en vigueur au Niger et certifiée par un membre inscrit à l'Ordre National des Experts Comptables et Comptables Agréés, compatible avec les dispositions de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA);*
- *inscription au Registre de Commerce et du Crédit Mobilier ;*
- *investissement minimum de cinq millions (5.000.000) de FCFA ;*
- *chiffre d'affaires annuel hors taxes supérieur à cinquante millions (50.000.000) de FCFA et inférieur ou égal à Cinq cent millions (500.000.000) de FCFA.*

II. INCLUSION FINANCIERE ET PERFORMANCE DES MPME			
Q2.1	Donnez le **nombre d'institutions de financement** avec lesquelles votre entreprise entretient des relations d'affaires (**possession d'un compte**)	1. Nombre de banques ……...**/___/** 2. Nombre d'établissements financiers ……..**/___/** 3. Nombre de SFD ……..**/___/** 4. Nombre d'opérateurs de *mobile banking* /__/	
Q2.2	L'entreprise a-t-elle utilisé **au moins une fois des produits et/ou services financiers** formels et/ou informels ?	1. Oui 2. Non **/___/**	Si **non→Q2.21**
Q2.3	**Quelles sont les institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels votre entreprise a accès?	1. Oui 2. Non 1. Banque ……..……..**/___/** 2. Établissement financier (NIGERPOSTE, SAFI)..……..**/___/** 3. Établissement Financier de transfert d'argent (AL IZZA, BNIF AFUWA, POSTMONEY)…….....… /___/ 4. IMF ……..…….... /___/ 5. Société d'assurance ……..……..**/___/**	

		6. Société téléphonie (*mobile banking*)……..…/___/ 7. Marché Financier (appel à l'épargne)……..……/___/ 8. Bureau de change (de devises) agréé ..……..../___/ 9. Autres fournisseurs de crédits (Projets)……..……../___/ 10. Institutions informelles (OP, Coopératives)…….... /__/ 11. Institution informelle (Tontine, groupement épargne)/__/ 12. Amis et famille (ou autres personnes privées) ..……../__/	
Q2.4	**Localisation des institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès?	1. Dans le village/quartier 2. Dans la Commune 3. Dans le département /___/ 4. Dans la région 5. Hors de la région	
Q2.5	**Quels sont les produits ou services financiers formels auxquels votre entreprise a accès** ? *il s'agit des produits ou services fournis par une institution financière (bancaire ou non) formelle soumise à une réglementation (Banques, IMF, Établissements financiers, Compagnies d'assurance, Sociétés de téléphonie etc.)*	**1. Oui 2. Non** **1. Épargne ……..……/___/** **2. Crédits court terme de trésorerie …… /___/** **3. Crédit M-long terme équipements de production et investissement ……..……..…/___/** **4. Crédit à la consommation ……/___/** **5. Crédit documentaire (import-export)……. /___/** **6. Crédit-bail …….. /___/** **7. Crédit immobilier (construction siège) ……../___/** **8. Aval de traites ……/___/** **9. Garanties et Cautionnement ……/___/** **10. Affacturage ……../___/** **11. Produits financiers islamiques ……/___/** **12. Assurance ……/___/** **13. Services de paiement (transfert) ……../___/** **14. *Mobile banking* et paiement facture ……../___/** **15. E-banking, Vocal banking, SMS banking …../___/** **16. Le change (de devises)……/___/** **17. Carte bancaire (crédit, retrait) ……/___/** **18. Autres à préciser ……../___/**	
Q2.6	**Quels sont les produits ou services financiers informels auxquels votre entreprise a accès ?** *il s'agit des produits ou services fournis par une entité qui n'est pas soumise à une réglementation (Organisations paysannes, Coopératives, Clubs de tontine et de Foyandi, Groupements d'épargne, Maillon d'une chaine de valeurs, bailleurs de fonds privés etc.)*	**1. Oui 2. Non** 1. **Crédits fournisseurs** *(délai différé de paiement accordé par les vendeurs des intrants et d'autres moyens de production)* …… /___/ 2. Comptes débiteurs en magasin …….. /___/ 3. **Services fournis par les organisations paysannes faitières à ses membres** (petits prêts d'argent, avance sur la production, cautionnement ou garantie, etc.)…..... /___/ 4. **Fonds obtenus à tour de rôle** dans les groupements d'épargne, les Clubs de **tontine** ou de Foyandi …. /___/ 5. **Prêts d'argent usuriers par des individus** privés ……. /___/ 6. **Emprunt en nature** …… /___/ 7. **Emprunts auprès des proches ou prêteurs à gage** .. /___/ 8. Petits prêts et assimilés **distribués par les projets de développemen**t ……...../___/ 9. **Le change (de devises auprès des individus) ……. /___/** 10. **Autre** à préciser ……..... /___/	

Q2.7	Votre entreprise a-t-elle **bénéficié d'un crédit** au cours des 12 derniers mois ?	**1. Oui 2. Non** /___/	**Si oui →Q2.8** **Si non→Q2.21**
Q2.8	Quel est **l'affectation principale du crédit ou financement** obtenu ?	**1. Oui** **2. Non** 1. Crédits court terme de trésorerie …….. /___/ 2. Découvert / ligne de crédit …….. /___/ 3. Crédit M-long terme équipements de production et investissement ……..…..…. /___/ 4. Crédit documentaire (import-export)…… /___/ 5. Crédit-bail …….. /___/ 6. Crédit immobilier (construction siège) ……/___/ 7. Aval de traites ……..…/___/ 8. Garanties et Cautionnement ……/___/	
Q2.9	Quel est le **montant annuel moyen de crédit** reçu ?	**Montant** /___/___/____/____/____/____/___/___/___/___/___/	
Q2.10	Détermination du **coût réel du crédit (Taux effectif global)**	**Q10.1**. **Montant** en FCFA **du dernier crédit obtenu**? /__/__/__/__/__/__/__/_/_/_/ **Q10.2**. Quel est le taux d'**intérêt nominal** du crédit ? /__/__/, /__/ % **Q10.3**. Quel est le montant des **frais de dossier** payés ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q10.4**. **Dépenses** (HT) **pour formalisation de garanties** ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q10.5**. **Autres frais** (HT) engagés avant d'obtenir le crédit? /__/__/__/__/__/__/__/ **Q10.6. Quelle est la durée du dernier crédit (en mois) ? /___/___/___/** **Q10.7. Institution ayant accordé le crédit : 1=Banque 2=SFD 3=Autres /___/**	
Q2.11	Quel est le montant annuel moyen de votre **chiffre d'affaires avant et après** l'accès au crédit ? *(en millions)*	***Avant accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/ ***Après accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/__/	
Q2.12	Quel est le montant annuel moyen de votre **bénéfice avant et après** l'accès au crédit ? *(en millions)*	***Avant accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/ ***Après accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/__/	
Q2.13	Quel est le nombre d'**emplois créés (effectifs employés)** par votre entreprise **avant et après** l'accès au crédit ?	***Avant accès au crédit*** /__/__/__/__/__/ ***Après accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/	
Q2.14	Quel est le montant annuel moyen d'**impôt payé** par votre entreprise **avant et après** l'accès au crédit ? *(en millions)*	***Avant accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/ ***Après accès au crédit*** /__/__/__/__/__/__/__/__/	
Q2.15	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter votre chiffre d'affaires** ?	1. Oui 2. Non /___/	
Q2.16	A combien estimez-vous **l'impact de l'accès au crédit sur l'amélioration de votre chiffre d'affaires annuel ?**	**Augmentation de :** 0 = Pas d'impact 1 = Moins de 10 % 2 = 10 % à 20 % 3 = 20 % à 30 % 4 = 30 % à 50 % /___/ 5 = 50 % à 75 % 6 = Plus de 75 %	
Q2.17	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter votre bénéfice** ?	1. Oui 2. Non /___/	
	A combien estimez-vous **l'impact**	**Augmentation de :**	

Q2.18	**de l'accès au crédit sur l'amélioration de votre bénéfice ?**	0 = Pas d'impact 1 = Moins de 10 % 2 = 10 % à 20 % 3 = 20 % à 30 % 4 = 30 % à 50 % /___/ 5 = 50 % à 75 % 6 = Plus de 75 %	
Q2.19	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter l'emploi (embauche) dans votre entreprise** ?	1. Oui 2. Non /___/	
Q2.20	A combien estimez-vous **l'impact de l'accès au crédit sur la création d'emplois** dans votre entreprise ?	**Augmentation de :** 0 = Pas d'impact 1 = Moins de 10 % 2 = 10 % à 20 % 3 = 20 % à 30 % 4 = 30 % à 50 % /___/ 5 = 50 % à 75 % 6 = Plus de 75 %	
Q2.21	Votre entreprise dispose-t-elle d'une **ligne de crédit (découvert) auprès d'une banque ou un SFD** pour faciliter sa gestion des contraintes de trésorerie ?	1. Oui 2. Non /___/	
Q2.22	Quel est votre avis sur le **poids des procédures et des conditionnalités** d'accès au crédit et au financement ?	1. Procédures lourdes et contraignantes 2. Acceptables et permettent l'accès au crédit 3. Très souples et convenables /___/ 4. autres avis à préciser	
Q2.23	Quel est votre **avis sur la diversité des produits** offerts par les institutions financières ?	1. Produits de crédit et de financement adaptés 2. Gammes de produits limitées /___/ 3. Nécessité d'innover 4. Autres avis à préciser	
Q2.24	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à l'accès au crédit et au financement** par votre entreprise **?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD …….. /___/ 2. Manque de garanties exigées …….. /___/ 3. Exigence d'une épargne préalable …….. /___/ 4. Taux d'intérêt élevé …… /___/ 5. Ne remplit pas les conditions d'accès…… /___/ 6. Complexité des Formalités …… /___/ 7. Méconnaissance des procédures d'accès ../___/ 8. Difficulté d'accéder au marché financier…./___/ 9. Genre ……..……..../___/ 10. Handicap ……..……..……..../___/ 11. Jeunesse ……..……..……..../___/ 12. Trop âgé ……..……..……..../___/ 13. Octroi sélectif (discrimination) …… /___/ 14. Montant à distribuer insuffisant …….. /___/ 15. Offre inadaptée (ne répond pas à mon besoin) /__/ 16. Religion (refus de la *Riba* ou intérêt) …… /___/ 17. Échéancier rigide insupportable …….. /___/ 18. Ajustement (réduction des dépenses, aide familiale ponctuelle, diversification revenu)……..../___/ 19. Analphabétisme ……..……/___/ 20. Coût élevé d'ouverture de compte…… /___/	

Q2.25	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à l'accès au service** d'**épargne** par votre entreprise **?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD …… /___/ 2. Offre de produits d'épargne peu incitative (rémunération limitée) …… /___/ 3. Crainte de faillite des institutions (SFD)…….. /___/ 4. Pauvreté (manque de revenu à épargner) …… /___/ 5. Offre inadaptée …….. /___/ 6. Religion (refus de la Riba ou intérêt)…….. /___/ 7. Épargne en nature (actifs physiques) ……/___/ 8. Complexité des Formalités …… /___/ 9. Méconnaissance des procédures d'accès ../___/ 10. Genre ……..……..…….../___/ 11. Handicap ……..……..…….../___/ 12. Jeunesse ……..……..…….../___/ 13. Trop âgé ……..……..…….../___/ 14. Analphabétisme ……..……/___/ 15. Coût élevé d'ouverture de compte …….. /___/	
Q2.26	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à l'accès aux services d'assurance et de paiement (transfert, *mobile banking*)** par votre entreprise ?	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de société d'assurance …….. /___/ 2. Absence d'établissement de transfert …….. /___/ 3. Absence de réseau téléphonique mobile…. /___/ 4. Absence de banque ou de SFD ……..… /___/ 5. Manque de téléphone portable ……..…… /___/ 6. Manque d'actifs à assurer ……..……/___/ 7. Crainte de faillite des institutions ……..…../___/ 8. Offre inadaptée …… /___/ 9. Religion (refus de la Riba ou intérêt)…….. /___/ 10. Pas de moyens pour abonnement *mobile banking* /__/ 11. Coût élevé du service de paiement …….. /___/ 12. Complexité des Formalités ……..… /___/ 13. Méconnaissance des procédures d'accès……./___/ 14. Genre ……..……..…….../___/ 15. Handicap ……..……..…….. /___/ 16. Jeunesse ……..……..…….../___/ 17. Trop âgé ……..……..…….../___/ 18. Analphabétisme ……..…… /___/ 19. Autre à préciser …….. /___/	
Q2.27	Quelle est la **principale source d'énergie ou d'éclairage** pour votre entreprise ?	**1.** Électricité **2.** Énergie solaire /___/ **3.** Générateur **4.** Pétrole **5.** Gaz **6.** Lampe à pile **7.** Autre (à préciser) :……	
Q2.28	**Votre entreprise a-t-elle accès à internet ?**	1. En permanence/Régulièrement 2. Souvent /___/ 3. Occasionnellement 4. Pas du tout	Si la réponse n'est pas 4, allez →Q2.29 et Q2.30. Si 4, allez à →Q2.31
Q2.29	**De quel équipement principal dispose votre entreprise pour**	**1. Oui 2. Non** 1. Ordinateur PC …….. /___/ 2. Ordinateur portable …… /___/	

	naviguer (internet) ?	3. Tablette …….. /___/ 4. Téléphone portable …… /___/ 5. Autres …… /___/	
Q2.30	**Quels services financiers** utilisez-vous **basés sur internet ou le *mobile banking*** dans votre entreprise ?	**1. Oui 2. Non** 1. Banque par internet (consultation solde) ….. /___/ 2. Banque par internet (opérations classiques) /___/ 3. *Mobile banking (transfert, paiement de factures)* /___/ 4. *SMS-banking* ……/___/ 5. *Vocal-banking* …… /___/	
Q2.31	**Pourquoi votre entreprise n'a-t-elle pas accès à internet ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de couverture d'internet dans la ville/village …….. /___/ 2. Manque d'ordinateur/Tablette …… /___/ 3. Manque de téléphone portable…….. /___/ 4. Manque de moyens pour payer la connexion.... /___/ 5. Absence d'un Cyber pour naviguer…… /___/ 6. Autres à préciser …… /___/	
Q2.32	**Combien de fois avez-vous utilisé votre Compte (banque, SFD, *mobile banking*) au cours des 12 derniers mois ?**	0. 0 fois 5. 5 fois 10. 10 fois **/___ /___/** 1. 1 fois 6. 6 fois 11. 11 fois 2. 2 fois 7. 7 fois 12. 12 fois 3. 3 fois 8. 8 fois 13. Plus de 12 fois 4. 4 fois 9. 9 fois	

III. INCLUSION/EXCLUSION ECONOMIQUE ET SOCIO-CULTURELLE		
Q3.1	**Quels sont les facteurs d'exclusion économique et financière auxquels votre entreprise est exposée ?**	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non-accès aux avantages du Code d'investissement……/__/ 2. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 3. Absence de politique appropriée de promotion des PME…./__/ 4. Sévérité de la concurrence des grandes entreprises…...../__/ 5. Absence de politique de sous-traitance et d'approvisionnement local dans les grandes sociétés minières et pétrolières en particulier……../__/ 6. Non-accès au crédit……/__/ 7. Non-accès aux produits d'épargne ……/__/ 8. Non-accès aux Institutions financières ……/__/ 9. Non-accès au marché financier …… /__/ 10. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……../__/ 11. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie ……../__/ 12. Non-accès aux équipements modernes de production……/__/ 13. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 14. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage……/__/ 15. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 16. Non-accès au marché *(lieu où offre et demande se croisent)*/__/ 17. Non-accès à l'exportation ……/__/ 18. Non-accès aux équipements de conservation ……/__/ 19. Non-accès aux services des tribunaux commerciaux ……/__/ 20. Non-accès à l'énergie ……/__/ 21. Non-accès aux moyens de transport modernes…… /__/ 22. Non-accès aux NTIC ……/__/ 23. Non-accès au capital nécessaire au développement….. /__/ 24. Manque de compétences pour comprendre les formalités complexes des dossiers d'appels d'offres et du Fisc ……/__/ 25. Coût élevé de main d'œuvre et de facteurs de production /__/ 26. Non-accès aux technologies appropriées……/__/ 27. Non-accès aux conditions de respect des normes sanitaires /__/ 28. Difficulté d'importer (consommations intermédiaires, équipements et autres marchandises)…… /__/ 29. Autre (à préciser)…… /__/
Q3.2	Quels sont les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle** auxquels votre entreprise est exposée ?	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non associé aux décisions prises par le patronat ……/__/ 2. Non associé aux décisions de la Chambre de commerce/__/ 3. Non autorisé à exercer certaines activités rentables *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)* ……..…/__/ 4. Non-accès à l'information ……/__/ 5. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……...../__/ 6. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……...../__/ 7. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……../__/ 8. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*…./__/ 9. Non apprécié, car opérant dans un secteur d'activité prohibé par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)*…/__/ 10. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)……../__/ 11. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*……./__/ 12. Népotisme et favoritisme ……/__/ 13. Exclusion pour convictions politiques divergentes……/__/ 14. Autre (à préciser) ……../__/

Q3.3	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert)** par votre entreprise affecte-t-il les **facteurs d'exclusion économique énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non-accès aux avantages du Code d'investissement……/__/ 2. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 3. Absence de politique appropriée de promotion des PME…./__/ 4. Sévérité de la concurrence des grandes entreprises……...../__/ 5. Absence de politique de sous-traitance et d'approvisionnement local dans les grandes sociétés minières et pétrolières en particulier .. /__/ 6. Non-accès au crédit ……/__/ 7. Non-accès aux produits d'épargne ……/__/ 8. Non-accès aux Institutions financières ……/__/ 9. Non-accès au marché financier …….. /__/ 10. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……/__/ 11. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie …../__/ 12. Non-accès aux équipements modernes de production…/__/ 13. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 14. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage ./__/ 15. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 16. Non-accès au marché *(lieu où offre et demande se croisent)*…. /__/ 17. Non-accès à l'exportation ……/__/ 18. Non-accès aux équipements de conservation ……../__/ 19. Non-accès aux services des tribunaux commerciaux …../__/ 20. Non-accès à l'énergie ……/__/ 21. Non-accès aux moyens de transport modernes…/…… /__/ 22. Non-accès aux NTIC ……/__/ 23. Non-accès au capital nécessaire au développement …../__/ 24. Manque de compétences pour comprendre les formalités complexes des dossiers d'appels d'offres et du Fisc ……/__/ 25. Coût élevé de la main d'œuvre et des facteurs de production /__/ 26. Non-accès aux technologies appropriées……/__/ 27. Non-accès aux conditions de respect des normes sanitaires …../__/ 28. Difficulté d'importer (consommations intermédiaires, équipements et autres marchandises)…….. /__/ 29. Autre (à préciser)…… /__/

Q3.4	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert)** par votre entreprise affecte-t-il les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non associé aux décisions prises par le patronat ……../__/ 2. Non associé aux décisions de la Chambre de commerce/__/ 3. Non autorisé à exercer certaines activités rentables *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)* ……..…/__/ 4. Non-accès à l'information ……..……/__/ 5. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*…….……../__/ 6. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 7. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……..../__/ 8. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*../__/ 9. Non apprécié car opérant dans un secteur d'activité prohibé par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)* ./__/ 10. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)……../__/ 11. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*./__/ 12. Népotisme et favoritisme ……/__/ 13. Exclusion pour convictions politiques divergentes…..…./__/ 14. Autre (à préciser) ……/__/

ANNEXE N°2 : ENQUETE SUR «INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER»

QUESTIONNAIRE MENAGES

CONFIDENTIEL : Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'à des fins de recherche dans le cadre des travaux d'une thèse de Doctorat au Laboratoire d'Économie d'Orléans (France).

I. IDENTIFICATION	
1.1.Région : **1.**Agadez **2.**Diffa **3.**Dosso **4.**Maradi **5.**Niamey **6.**Tahoua **7.**Tillabéri **8.**Zinder	|__|
1.2.Département : ……	|__|__|
1.3.Commune: ……..……	|__|__|__|
1.4.Village/Quartier: ……..…….	|__|__|__|
1.5.Milieu de résidence : 1. Urbain 2. Rural ……	|__|
1.6.Numéro du ménage dans le quartier/village : …….	|__|__|__|
1.7.Le ménage a été : 1. Tiré de l'échantillon 2. Remplacé suite à un refus	|__|
1.8.Prénom et nom du chef de ménage :..…….…….	
1.9.Adresse du chef de ménage : ……..……..……	
1.10. État matrimonial: 1 .Célibataire 2 .Marié 3. Divorcé/séparé 4. Veuf : …….. |__|	
1.11. Niveau d'instruction: 1. Aucun 2. Coranique 3. Alphabétisé 4. Primaire 5. Secondaire 6. Prof/Technique 7. Supérieur 8. Autres ……|__|	
1.12. Age (en années révolus): ……. |__|__|	
1.13. Occupation : 1. Agriculteur/Éleveur 2. Salarié 3. Commerçant 4. Artisan 5. Transporteur 6. Chômeur 7. Apprentis 8. Élèves/Étudiants 9. Autres activités manuelles 10. Autres……|__|	
1.14. Sexe : 1 = Masculin 2 = Féminin ..……...|__|	
1.15. Prénom et Nom de l'agent enquêteur …..……..……	
1.16. Taille du Ménage: ……..…….|__|__|	

Observations

II. CARACTERISTIQUES SOCIO-DEMOGRAPHIQUES DES MEMBRES DU MENAGE (âgés de 15 ans et plus)

N° ORDRE	NOM ET PRENOMS	LIEN DE PARENTE 1. CM 2. Époux/ Épouse 3. Fils/ Fille 4. Frère/Sœur 5. Belle-fille/Beau-fils 6. Petit-fils/Petite-fille 7. Nièce / Neveu 8. Parent âgé/Beaux-parents 9. Autre parent 10. Domestique 11. Sans lien de parenté	SEXE 1.Masculin **2.**Féminin	ETAT MATRIMONIAL 1 .Célibataire 2 .Marié Monogame 3. Marié polygame 4. Divorcé/séparé 5. Veuf (ve)	AGE (en années révolues)	NIVEAU D'INSTRUCTION 1. Aucun 2. Coranique 3. Alphabétisé 4. Primaire 5. Secondaire 6. Prof/Technique 7. Supérieur 8. Autres	OCCUPATION 1. Agriculteur/Éleveur 2. Salariés 3. Commerçants 4. Artisans 5. Transporteurs 6. Chômeurs 7. Femmes au foyer 8. Élèves/Étudiants 9. Retraités et autres inactifs 10. Autres	POSSESSION D'UN COMPTE PRINCIPAL : **1. Dans une banque** **2. Un établissement Fin. de transfert** **3. Dans une Institution de Microfinance** **4. Chez un opérateur de Téléphonie** (*Mobile banking*) **5. Dans une société d'assurance** **6. Services Financiers informels** (**Tontine/Groupement d'épargne**) **7. Services Financiers informels (OP, Coopérative)** **8. Aucun compte (Exclu financier)**
01	**02**	**03**	**04**	**05**	**06**	**07**	**08**	**09**
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|
__|__|		__|__|	__|	__|	__|__|	__|	__|__|	__|

III. CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE			Saut
Q3.1	Quelle est la **principale activité du chef de ménage ?**	01. Agriculture 02. Élevage 03. Commerce 04. Artisanat 05. Salarié secteur public (engagé en CDI) /___/___/ 06. Salarié secteur privé 07. Travail journalier (maçons, taximen, marabout etc.) 08. Bucheron 09. Chasse/Pêche 10. Inactif 11. Chômeur 12. Contractuel (fonctionnaire sous contrat) 13. Autres à préciser : ……	
Q3.2A	Quelle est la **principale source d'eau de boisson** du ménage ?	1. Robinet d'eau courante 2. Forage 3. Mini AEP 4. Puits protégé /___/ 5. Puits ouvert 6. Eau de surface *(marigot, rivière, ruisseau, pluies, mares, fleuve*) 7. Camion-citerne 8. Autre à préciser : ……	**Si Q3.2A=5** ou Q3.2A=**6** → allez à Q3.2B **Si Q3.2A**=1,2,3, 4,7 et 8→allez à **Q3.3**
Q3.2B	**Si Q3.2A=5 ou Q3.2A=6** Habituellement **que faites-vous pour rendre l'eau que vous buvez plus saine** ?	**1. Oui 2. Non** 1. La faire bouillir ……/___/ 2. Ajouter eau de javel/chlore ……/___/ 3. Filtrer à travers un linge …… /___/ 4. Utiliser un filtre à eau … …… /___/ 5. Désinfection solaire ……/___/ 6. Laisser reposer ……/___/ 7. Ajouter AQUTABS ……/___/ 8. Ne sait pas ……/___/ 9. Autres (à préciser) : ……/___/	
Q3.3	Quel est le **principal type de toilette** qu'utilise votre ménage ?	**1.** W.C moderne/toilette avec chasse d'eau **2.** Latrine améliorée **3.** Latrine traditionnelle /___/ **4.** Brousse (dans la nature) **5.** Autre à préciser : ……	
Q3.4	Quelle est la **principale source d'énergie pour la cuisson** dans le ménage ?	**1.** Bois de chauffe **2.** Charbon **3.** Gaz **4.** Électricité /___/ **5.** Réchaud à pétrole **6.** Bouses de vache **7.** Tiges de céréales **8.** Autre (à préciser) : ……	
Q3.5	Quelle est la **principale source d'éclairage** pour votre ménage ?	1. Électricité 2. Énergie solaire 3. Générateur 4. Pétrole /___/ 5. Gaz 6. Lampe à pile **7.** Autre (à préciser) : ……	
Q3.6	Quel est le **statut d'occupation du logement** du ménage ?	1. Propriétaire/Copropriétaire 2. Locataire /___/ 3. Occupe sans payer de location/ logé gratuitement 4. Autres (à préciser) : ……	

III. CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE			Saut
Q3.7	Quelle est la **nature principale du toit** du logement ?	**1.** Terre/Argile/Banco **2.** Paille **3.** Bois **4.** Tôle ou métal **5.** Ciment/béton /___/ **6.** Tuiles **7.** Peau **8.** Nattes **9.** Autres (à préciser) : ……..	
Q3.8	Quelle est la **nature principale des murs** du logement ?	**1.** Ciment/béton **2.** Briques cuites **3.** Terres / briques de terre **4.** Bois/bambou /___/ **5.** Pierres **6.** Tôles en métal **7.** Paille **8.** Autres (à préciser) : ……..	
Q3.9	**Dans quelle tranche de revenu** mensuel se situe votre ménage actuellement au regard de ces sources de revenu ?	1 = Moins de 20.000 FCFA 2 = 20.000 à moins de 50.000 3 = 50.000 à moins de 80.000 4 = 80.000 à moins 130.000 /___/ 5 = 130.000 à moins de 200.000 6 = 200.000 à 500.000 7 = Plus 500.000	
Q3.10 Quelles sont respectivement **la première, deuxième et troisième source de revenu monétaire** du ménage ?	**Première source de revenu** *(Voir les Codes de source de revenus à la page suivante)* |____|____| ……..	Quel est le **montant moyen tiré de cette source** de revenu par mois (FCFA) |__|__|__|__|__|__|__| ……	
	Deuxième source de revenu *(Voir les Codes de source de revenus à la page suivante)* |____|____| ……..	Quel est le **montant moyen tiré de cette source** de revenu par mois (FCFA) |__|__|__|__|__|__|__| ……	
	Troisième source de revenu *(Voir les Codes de source de revenus à la page suivante)* |____|____| ……	Quel est le **montant moyen tiré de cette source** de revenu par mois (FCFA) |__|__|__|__|__|__|__| ……	
Q3.11	**Quelle est votre situation** dans l'activité principale ?	1 = Salarié 2 = Indépendant 3 = Entrepreneur /___/ 4 = Commerçant 5 = Autres à préciser	
Code sources de revenu		01. Vente de produits agricoles 02. Vente bétail/ Embouche/ vente produits d'élevage 03. Vente de produits maraichers/irrigués 04. Vente de bois/paille 05. Petit commerce	

III. CARACTERISTIQUES SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE		Saut
	06. Artisanat 07. Transport 08. Activités de transformation 09. Salarié 10. Commerce/entreprenariat 11. Transfert 12. Emprunt 13. Mendicité 14. Extraction/carrière 15. Travail journalier 16. Autres (à préciser sur les pointillés)	

IV. BIENS DU MENAGE

Q4.1 Quels sont les biens fonctionnels possédés par le ménage ?

Q4.1A Les biens Citer les biens. Si non passer au bien suivant	**Q4.1B** 1. Oui 2. Non	**Q4.1A Les biens** Citer les biens. Si non passer au bien suivant	**Q4.1B** 1. Oui 2. Non
1. Chaise	|__|	14. Voiture	|__|
2. Couverture /Sakala	|__|	15. Bicyclette	
3. Table	|__|	16. Charrette (traction animale)	|__|
4. Lit	|__|	17. Charrue pour la traction animale	|__|
5. Natte (plastique, rafia ...)	|__|	18. Moustiquaire	|__|
6. Bijoux	|__|	19. Lampe / Torche	|__|
7. Fer à repasser	|__|	20. Panneaux solaires	|__|
8. Machine à coudre	|__|	21. Biens immobiliers (maison, bâtiment)	|__|
9. Téléphone portable	|__|		
10. Appareil TV/Accessoires	|__|		
11. Radio	|__|		
12. Houe/Daba/hilaire	|__|		
13. Cyclomoteur/Moto/Vélomoteur	|__|		

V. ELEVAGE

Q5.1 Le ménage possède-t-il des animaux en dehors de la volaille ?

1. Oui 2. Non

|__|

Si Non, allez à la section suivante

Si oui, combien pour les espèces suivantes ?

	Effectifs
Bovins (bœufs, vaches)	|____|____|____|____|
Ovins (moutons, brebis)	|____|____|____|____|
Caprins (chèvres, boucs)	|____|____|____|____|
Camelin (chameaux, chamelles)	|____|____|____|____|
Asins (ânes, ânesses)	|____|____|____|____|
Équins (chevaux)	|____|____|____|____|

VI. INCLUSION FINANCIERE			
Q6.1	Le Chef de ménage a-t-il utilisé au moins une fois des produits et/ou services financiers formels et/ou informels ?	1. Oui 2. Non /___/	Si **non→Q6.6**
Q6.2	Quelles sont les institutions qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès ?	**1. Oui 2. Non** 1. Banque ……..……..…../___/ 2. Établissement financier (NIGERPOSTE, SAFI)..... /___/ 3. Établissement Financier de transfert d'argent (AL IZZA, BNIF AFUWA, POSTMONEY)…….. /___/ 4. IMF …… /___/ 5. Société d'assurance ……../___/ 6. Société téléphonie (*mobile banking*)……..../___/ 7. Bureau de change agréé …….... /___/ 8. Autres fournisseurs de crédits (Projets)……... /___/ 9. Institutions informelles (OP, Coopératives)…….. / __/ 10. Institutions informelles (Tontine, groupements d'épargne) . /___/ 11. Institutions informelles (Personnes privées) ……. /___/ 12. Amis et famille …….. /___/	
Q6.3	Localisation des institutions qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès?	1. Dans le village/quartier 2. Dans la Commune 3. Dans le département /___/ 4. Dans la région 5. Hors de la région	
Q6.4	**Quels sont les produits ou services financiers formels auxquels vous avez accès** ? *il s'agit des produits ou services fournis par une institution financière (bancaire ou non) formelle soumise à une réglementation (Banques, IMF, Établissements financiers, Compagnies d'assurance, Sociétés de téléphonie etc.)*	**1. Oui 2. Non** 1. Épargne …….. /___/ 2. Crédits court terme de trésorerie …… /___/ 3. Crédits court terme AGR …… /___/ 4. Crédit achat intrants (engrais, semence)…….. /___/ 5. Crédit outillage et matériel agricole ……. /___/ 6. Warrantage …… /___/ 7. Crédit M-long terme d'investissement ……/___/ 8. Crédit à la consommation ……/___/ 9. Crédit documentaire (import-export)……. /___/ 10.Crédit-bail …….. /___/ 11.Crédit immobilier (habitat) ……/___/ 12.Aval de traites ……/___/ 13.Garanties et Cautionnement ……/___/ 14.Affacturage ……../___/ 15.Produits financiers islamiques ……/___/ 16.Assurance ……/___/ 17.Services de paiement (transfert) ……../___/ 18.*Mobile banking* et paiement facture ……../___/ 19.*E-banking*, *Vocal banking*, *SMS banking* …../___/ 20.Le change (de devises)……/___/ 21.Carte bancaire (crédit, retrait) ……../___/ **22.** Autres à préciser ……../___/	

Q6.5	**Quels sont les produits ou services financiers informels auxquels vous avez accès ?** *il s'agit des produits ou services fournis par une entité qui n'est pas soumise à une réglementation (Organisations paysannes, Coopératives, Clubs de tontine et de Foyandi, Groupements d'épargne, Maillon d'une chaine de valeurs, bailleurs de fonds privés etc.)*	**1. Oui 2. Non** 1. **Crédits fournisseurs** *(délai différé de paiement accordé par les vendeurs des intrants et d'autres moyens de production)*…….. **/___/** 2. Comptes débiteurs en magasin …….. **/___/** 3. **Services fournis par les organisations paysannes faitières à ses membres** (petits prêts d'argent, avance sur la production, cautionnement ou garantie, etc.)…… **/___/** 4. **Fonds obtenus à tour de rôle** dans les groupements d'épargne, les Clubs de **tontine** ou de Foyandi…... **/___/** 5. **Prêts d'argent usuriers par des individus** privés …….. **/___/** 6. **Emprunt en nature** …….. **/___/** 7. **Emprunts auprès des proches ou prêteurs à gage** … **/___/** 8. Petits prêts distribués par les projets de développement.. **/__/** 9. **Le change (de devises auprès des individus) ……../___/** 10. **Autre** à préciser **……../___/**	
Q6.6	**Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 dernières années ?**	**1. Oui 2. Non /___/**	**Si oui →Q6.7** **Si non→Q6.12,**
Q6.7	**Dans quels domaines investissez-vous** les crédits contractés ?	**1. Oui 2. Non** 1. Commerce ……/___/ 2. Investissement ……/___/ 3. Création/renforcement d'entreprise ……/___/ 4. Consommation ……/___/ 5. Logement ……/___/ 6. Équipements domestiques ……/___/ 7. Scolarisation des enfants ……/___/ 8. Santé et nutrition ……/___/ 9. Achat d'engrais et/ou de semences ……/___/ 10. Achat de matériels agricoles ……/___/ 11. Aliments de bétail ……/___/ 12. Pesticides et autres produits de protection ……/___/ 13. Embouche (élevage)……/___/ 14. Maraichage ……/___/ 15. Conservation et stockage de produits alimentaires.../___/ 16. Activités génératrices de revenu……/___/ 17. Évènements sociaux (mariage, baptême, décès)…../___/	
Q6.8	Quel est le **montant annuel moyen de crédit** reçu ?	Montant /___/___/____/____/____/____/___/___/___/___/___/	
Q6.9	Détermination du **coût réel du crédit** (**Taux effectif global)**	**Q6.9.1**. **Montant** en FCFA **du dernier crédit obtenu**? /__/__/__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q6.9.2**. Quel est le taux d'**intérêt nominal** du crédit ? /__/__/, /__/ % **Q6.9.3**. Quel est le montant des **frais de dossier** payés ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q6.9.4**. **Dépenses** (HT) **pour formalisation de garanties** ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q6.9.5**. **Autres frais** (HT) engagés avant d'obtenir le crédit? /__/__/__/__/__/__/__/ **Q6.9.6**. **Quelle est la durée du dernier crédit** (en mois) ? /___/___/___/ **Q6.9.7**. **Institution** ayant accordé le crédit : **1**=Banque **2**=SFD **3**=Autres **/__/**	
Q6.10	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter votre revenu** ?	1. Oui 2. Non **/___/**	Si **Non** → allez à **Q6.12**
Q6.11	Si **Oui** à Q6.10, **à combien estimez-vous l'impact de l'accès au crédit sur l'amélioration de votre revenu mensuel ?**	**Augmentation de : /___/** **0** = Aucun impact **3** = 20 % à 30 % **6** = Plus de 75 % **1** = Moins de 10 % **4** = 30 % à 50 % **2** = 10 % à 20 % **5** = 50 % à 75 %	

Q6.12	Quel est votre avis sur le **poids des procédures et des conditionnalités** d'accès au crédit et au financement ?	1. Procédures lourdes et contraignantes 2. Acceptables et permettent l'accès au crédit 3. Très souples et convenables /___/ 4. Autres avis à préciser	
Q6.13	Quel est votre **avis sur la diversité des produits** offerts ?	1. Produits de crédit et de financement adaptés 2. Gammes de produits limitées 3. Nécessité d'innover 4. Autres avis à préciser /___/	
Q6.14	**Vous est-il arrivé d'épargner** une part de votre revenu ces 12 derniers mois ?	1 = Oui 2 = Non |____|	Si Q6.14=2 → Q6.16
Q6.15	**Si oui à Q6.14, quelle proportion de votre revenu épargnez-vous** ? 1 = Le quart 2 = Le tiers 3 = La moitié 4 = Moins du quart 5 = Moins du tiers 6 = Plus du tiers 7 = Plus du quart 8 = Plus de la moitié 9 = Autres à Préciser	|____|	**Aller à Q6.17**
Q6.16	**Si Non à Q6.14, pourquoi ?** 1 = Trop de charges familiales 2 = Marges commerciales faibles 3 = Revenus trop faibles 4 = Dettes 5 = Soutien à la famille élargie 6 = Autres à préciser……..	1.Oui 2. Non 1|____| 2|____| 3|____| 4|____| 5|____| 6|____|	
Q6.17	Votre épargne est-elle constituée : 1 = en espèces 2 = en nature	|____|	**Si Q6.17 = 1**, → allez à **Q6.18. Si Q6.17 = 2**, → allez à **Q6.19**
Q6.18	**Où déposez-vous votre épargne ?** 1 = Banque 2 = SFD 3 = A la maison 4 = Auprès des parents/Amis 5 = Tontine 6 = Autres	|____|	

Q6.19	**A quoi votre épargne est-elle consacrée principalement ?** 1 = Investir dans l'agriculture 2 = Investir dans le commerce 3 = Investir dans l'industrie 4 = Investir dans l'immobilier 5 = Placement/Crédit aux autres ménages 6 = Achat bétail 7 = Mariage 8 = Cérémonies religieuses (baptême, décès,…) 9 = Équipement et mobilier 10 = Éducation des enfants 11 = Dépenses de santé 12 = Thésaurisation 13 = Autres à Préciser	|____|____|	
Q6.20	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au crédit ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD …….. /___/ 2. Manque de garanties exigées …….. /___/ 3. Exigence d'une épargne préalable …….. /___/ 4. Taux d'intérêt élevé …… /___/ 5. Ne remplit pas les conditions d'accès…… /___/ 6. Complexité des Formalités …… /___/ 7. Méconnaissance des procédures d'accès ../___/ 8. Genre ……..…….../___/ 9. Handicap ……..……..…….../___/ 10.Jeunesse ……..……..…….../___/ 11. Trop âgé ……..……..…….../___/ 12. Octroi sélectif (discrimination) …….. /___/ 13.Montant à distribuer insuffisant …….. /___/ 14.Offre inadaptée (ne répond pas à mon besoin) /__/ 15.Religion (refus de la Riba ou intérêt) …… /___/ 16. Échéancier rigide insupportable …….. /___/ 17. Ajustement (réduction des dépenses, aide familiale ponctuelle, diversification revenu)…….. ./___/ 18.Analphabétisme ……..……/___/ 19. Coût élevé d'ouverture de compte …… /___/	
Q6.21	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au service d'épargne ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD …… /___/ 2. Offre de produits d'épargne peu 3. incitative (rémunération limitée) …… /___/ 4. Crainte de faillite des institutions (SFD)…….. /___/ 5. Pauvreté (manque de revenu à épargner) …… /___/ 6. Offre inadaptée …….. /___/ 7. Religion (refus de la Riba ou intérêt)…….. /___/ 8. Épargne en nature (actifs physiques) ……/___/ 9. Complexité des Formalités …… /___/ 10.Méconnaissance des procédures d'accès ../___/ 11.Genre ……..…….../___/ 12.Handicap ……..……..…….../___/ 13.Jeunesse ……..……..…….../___/ 14.Trop âgé ……..……..…….../___/ 15.Analphabétisme ……..……/___/ 16.Coût élevé d'ouverture de compte …….. /___/	

Q6.22	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès aux services d'assurance et de paiement (Transfert, *Mobile Banking*) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de société d'assurance …….. /___/ 2. Absence d'établissement de transfert ……. /___/ 3. Absence de réseau téléphonique mobile… /___/ 4. Absence de banque ou de SFD …… /___/ 5. Manque de téléphone portable …… /___/ 6. Manque d'actifs à assurer ……/___/ 7. Crainte de faillite des institutions …….. /___/ 8. Offre inadaptée …….. /___/ 9. Religion (refus de la Riba ou intérêt)…….. /___/ 10. Absence de moyens pour accéder au *mobile banking* …… /___/ 11. Coût élevé du service de paiement …… /___/ 12. Complexité des Formalités …… /___/ 13. Méconnaissance des procédures d'accès ./___/ 14. Genre ……/___/ 15. Handicap ……/___/ 16. Jeunesse ……/___/ 17. Trop âgé ……/___/ 18. Analphabétisme ……/___/ 19. Autre à préciser …… /___/	
Q6.23	**Avez-vous accès à internet ?**	1. En permanence/Régulièrement 2. Souvent /___/ 3. Occasionnellement 4. Pas du tout	Si la réponse n'est pas 4, allez →Q6.24 et Q6.25 Si la réponse est 4, allez à →Q6.26
Q6.24	**De quel équipement principal disposez-vous pour naviguer (internet) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Ordinateur PC …….. /___/ 2. Ordinateur portable …… /___/ 3. Tablette …….. /___/ 4. Téléphone portable …… /___/ 5. Autres …… /___/	
Q6.25	**Quels services financiers utilisez-vous basés sur internet ou le *mobile banking* ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Banque par internet (consultation solde) ….. /___/ 2. Banque par internet (opérations classiques) /___/ 3. *Mobile banking (transfert, paiement de factures)* /___/ 4. *SMS-banking* ……/___/ 5. *Vocal-banking* …… /___/	
Q6.26	**Pourquoi vous n'avez pas accès à internet ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de couverture d'internet dans la ville/village …….. /___/ 2. Manque d'ordinateur/Tablette …… /___/ 3. Manque de téléphone portable…….. /___/ 4. Manque de moyens pour payer la connexion.... /___/ 5. Absence d'un cyber pour naviguer…… /___/ 6. Autres à préciser …… /___/	
Q6.27	**Combien de fois avez-vous utilisé votre compte (banque, SFD, *mobile banking*) au cours des 12 derniers mois ?**	0. 0 fois 5. 5 fois 10. 10 fois /__/__/ 1. 1 fois 6. 6 fois 11. 11 fois 2. 2 fois 7. 7 fois 12. 12 fois 3. 3 fois 8. 8 fois 13. Plus de 12 fois 4. 4 fois 9. 9 fois	

VII. INCLUSION/EXCLUSION ECONOMIQUE ET SOCIO-CULTURELLE

Q7.1	Quels sont les **facteurs d'exclusion économique** et financière auxquels vous êtes exposés ?	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non-accès à la terre ……/__/ 2. Non-accès au crédit ……/__/ 3. Non-accès aux produits d'épargne ……/__/ 4. Non-accès aux Institutions financières ……/__/ 5. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……/__/ 6. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie …../__/ 7. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur)*……../__/ 8. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)*……../__/ 9. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 10. Non-accès à une organisation paysanne (OP) ……/__/ 11. Non-accès à une chaine de valeur ……/__/ 12. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage de produits agro-sylvo-pastoraux ……/__/ 13. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 14. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 15. Non-accès à l'exportation ……/__/ 16. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 17. Non-accès aux équipements de conservation ……/__/ 18. Non-accès à l'emploi (chômage) ……../__/ 19. Non-accès aux Centres de soin …… /__/ 20. Non-accès à l'école ……/__/ 21. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement……/__/ 22. Non-accès aux services de police/gendarmerie/justice /état civil localement ……/__/ 23. Non-accès à l'énergie ……/__/ 24. Non-accès à une alimentation suffisante ……/__/ 25. Non-accès à l'habitat décent ……/__/ 26. Non-accès à un habillement respectable ……/__/ 27. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) ……/__/ 28. Non-accès aux NTIC ……/__/ 29. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales ……/__/ 30. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères ……/__/ 31. Non-accès aux couloirs de passage et aires de pâturage pour élevage ……/__/ 32. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR ……../__/ 33. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ……../__/ 34. Pauvreté …… /__/ 35. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)*……../__/ 36. Autre (à préciser)…… /__/

Q7.2	Quels sont les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle** auxquels vous êtes exposés ?	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non associé aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associé aux décisions dans le village ……../__/ 3. Non associé aux décisions dans la Commune ……../__/ 4. Non autorisé à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)* /__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non accepté dans les organisations communautaires…/__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……../__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……..../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*. ./__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre)* ……/__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)…../__/ 13. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*…/__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……./__/ 15. Ethnocentrisme et régionalisme ……../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……/__/ 17. Exclusion pour convictions politiques divergentes…..…/__/ 18. Pauvreté ……../__/ 19. Autre (à préciser) ……../__/

Q7.3	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion économique énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non-accès à la terre ……/__/ 2. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……/__/ 3. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie …../__/ 4. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur)*……../__/ 5. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)*……../__/ 6. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 7. Non-accès à une organisation paysanne (OP) ……/__/ 8. Non-accès à une chaine de valeur ……/__/ 9. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage de produits agro-sylvo-pastoraux ……/__/ 10. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 11. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 12. Non-accès à l'exportation ……/__/ 13. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 14. Non-accès aux équipements de conservation ……../__/ 15. Non-accès à l'emploi (chômage) ……../__/ 16. Non-accès aux Centres de soin …… /__/ 17. Non-accès à l'école ……/__/ 18. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement…. /__/ 19. Non-accès aux services de police/gendarmerie/justice /état civil localement ……/__/ 20. Non-accès à l'énergie ……/__/ 21. Non-accès à une alimentation suffisante ……/__/ 22. Non-accès à l'habitat décent ……/__/ 23. Non-accès à un habillement respectable ……/__/ 24. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) …… /__/ 25. Non-accès aux NTIC ……/__/ 26. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales …… /__/ 27. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères… /__/ 28. Non-accès aux couloirs de passage et aires de pâturage pour élevage ……/__/ 29. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR …… /__/ 30. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ….. /__/ 31. Pauvreté …… /__/ 32. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)* …. /__/ 33. Autre (à préciser)…… /__/

Q7.4	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non associé aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associé aux décisions dans le village ……../__/ 3. Non associé aux décisions dans la Commune ……../__/ 4. Non autorisé à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)*…/__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non accepté dans les organisations communautaires…/__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……../__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……..../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*./__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre)* ……/__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)…../__/ 13. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*.../__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……../__/ 15. Ethno-régionalisme ……...../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……/__/ 17. Exclusion pour convictions politiques divergentes…../__/ 18. Pauvreté ……../__/ 19. Autre (à préciser) ……../__/

VIII. PERCEPTION DE LA PAUVRETE ET CONDITIONS DE VIE

N°	QUESTIONS	REPONSES	SAUTS
Q8.1	**Comment cherchez-vous à assurer vos besoins essentiels non couverts par votre revenu ?** 1 = Tâche agricole dans un autre ménage : 1→oui 2→non 2 = Autres tâches dans un autre ménage : 1→oui 2→non 3 = Travail rémunéré en nourriture : 1→oui 2→non 4 = Assistance en nourriture de l'État/autre organisme : 1→oui 2→non 5 =Se nourrir de produit de brousse/Aliments peu préférés : 1→oui 2→non 6 = Substituer la nourriture par des fruits : 1→oui 2→non 7 = Réduire le nombre de repas quotidien : 1→oui 2→non 8 = Réduire les besoins non alimentaires : 1→oui 2→non 9 = Emprunt informel (avec des amis ou des relations : 1→oui 2→non 10 = Emprunt formel (à la banque ou auprès des SFD) : 1→oui 2→non 11= Retirer les enfants de l'école pour aider la famille ou pour réduire les dépenses : 1→oui 2→non 12 = Vendre des biens du ménage : 1→oui 2→non 13 = Petit commerce : 1→oui 2→non 14 = Demander l'aide des voisins, amis, parents : 1→oui 2→non 15 = Mendier dans la rue : 1→oui 2→non 16 = Migration : 1→oui 2→non 17 = Placement des enfants : 1→oui 2→non 18 = Ventes d'animaux : 1→oui 2→non 19 = Autres à préciser : 1→oui 2→non	1 |____| 2 |____| 3 |____| 4 |____| 5 |____| 6 |____| 7 |____| 8 |____| 9 |____| 10 |____| 11 |____| 12 |____| 13 |____| 14 |____| 15 |____| 16 |____| 17 |____| 18 |____| 19 |____|	
Q8.2	**Que signifie pour vous « satisfaire les besoins de base » ?** 1= Manger à sa faim : 1→oui 2→non 2= Se loger correctement : 1→oui 2→non 3= Avoir accès à l'éducation : 1→oui 2→non 4= Avoir accès aux soins de santé : 1→oui 2→non 5= Avoir accès à l'eau potable : 1→oui 2→non 6= Avoir accès à l'électricité : 1→oui 2→non 7= Participer plus aux décisions de la Communauté et choisir ses représentants : 1→oui 2→non 8= Avoir des routes praticables : 1→oui 2→non 9= Autres à préciser : 1→oui 2→non	1 |____| 2 |____| 3 |____| 4 |____| 5 |____| 6 |____| 7 |____| 8 |____| 9 |____|	
Q8.3	**La richesse signifie-t-elle pour vous ?** 1= Avoir les moyens/ Biens matériels : 1→oui 2→non 3→NSP 2= Avoir le pouvoir : 1→oui 2→non 3→NSP 3= Avoir des enfants : 1→oui 2→non 3→NSP 4= Avoir un mari/femme : 1→oui 2→non 3→NSP 5= Être indépendant : 1→oui 2→non 3→NSP 6= Être en bonne santé : 1→oui 2→non 3→NSP 7=Avoir la connaissance intellectuelle: 1→oui 2→non 3→NSP 8= Avoir la possibilité d'accéder aux services financiers 1→oui 2→non 3→NSP 9=Autres à préciser : 1→oui 2→non 3→NSP	1 |____| 2 |____| 3 |____| 4 |____| 5 |____| 6 |____| 7 |____| 8 |____| 9 |____|	

Q8.4	**Que signifie pour vous la pauvreté ?** 1= Ne pas avoir de moyens financiers et matériels : 1→oui 2→non 3→NSP 2= Incapacité de subvenir aux besoins de base : 1→oui 2→non 3→NSP 3= Incapacité de participer pleinement aux cérémonies et autres rituels : 1→oui 2→non 3→NSP 4= Être isolé socialement : 1→oui 2→non 3→NSP 5= Ne pas avoir de travail : 1→oui 2→non 3→NSP 6= Ne pas pouvoir accéder aux services financiers 1→oui 2→non 3→NSP 7= Ne pas avoir des enfants : 1→oui 2→non 3→NSP 8= Ne pas avoir de mari/femme : 1→oui 2→non 3→NSP 9= Ne pas être à l'aise : 1→oui 2→non 3→NSP 10= Autres à préciser : 1→oui 2→non 3→NSP	1 |____| 2 |____| 3 |____| 4 |____| 5 |____| 6 |____| 7 |____| 8 |____| 9 |____| 10 |____|	
Q8.5	**Dans votre communauté vous classez-vous parmi les :** 1= les plus pauvres 2= moyennement pauvres 3= moyennement riches 4= les plus riches 5= NSP	|____|	
Q8.6	**Activités communautaires** : Est-ce que les projets ou les changements suivants ont été réalisés dans votre village/quartier/communauté au cours des 5 dernières années ? 1= construire une école ou une classe : 1→oui 2→non 2= construire un centre/case de sante : 1→oui 2→non 3= aménagement sanitaire/hygiène : 1→oui 2→non 4= construire une route : 1→oui 2→non 5= réhabiliter une route : 1→oui 2→non 6= forages/puits villageois et pastoraux : 1→oui 2→non 7= crédit sur les intrants agricoles : 1→oui 2→non 8= construire une case vétérinaire : 1→oui 2→non 9= opportunité de travail : 1→oui 2→non 10= service de police : 1→oui 2→non 11= création des mutuelles d'épargne : 1→oui 2→non 12= création des installations électriques: 1→oui 2→non 13= construction seuil d'épandage : 1→oui 2→non 14= construction de mini-barrage : 1→oui 2→non 15= action en faveur des femmes : 1→oui 2→non	1 |____| 2 |____| 3 |____| 4 |____| 5 |____| 6 |____| 7 |____| 8 |____| 9 |____| 10 |____| 11 |____| 12 |____| 13 |____| 14 |____| 15 |____|	
Q8.7	**Actions :** **A votre avis quelles sont par ordre d'importance les quatre principales priorités dans le village/quartier/communauté?** 1= l'approvisionnement en eau potable 2= la construction d'école pour enfant 3= la construction de dispensaire 4= la promotion des activités génératrices de revenus 5= l'alphabétisation des adultes 6= la construction / aménagement de route 7= l'approvisionnement en produits de première nécessité 8= l'irrigation 9= l'amélioration de l'assainissement/préservation de l'environnement 10= assurer un emploi décent a la population 12= accès à l'électricité 13= améliorer l'état nutritionnel de la population 14= disponibilités des intrants agricoles 15= sécurité 16= accès aux services financiers	1ère priorité |____| 2ème priorité |____| 3ème priorité |____| 4ème priorité |____|	

IX. PARTAGE DES FRUITS DE LA CROISSANCE AVEC LES MENAGES

Code Programme	Programmes Sociaux	Q9.1 Au cours des douze derniers mois, y a-t- il au moins un membre du ménage qui a été bénéficiaire d'un des programmes suivants ? 1 = OUI 2 = NON	Q9.2 Quel est votre degré de satisfaction vis-à-vis du programme dont vous avez été bénéficiaire ? 1= Satisfait 2= Plutôt satisfait 3= Indifférent 4= Plutôt insatisfait 5= Insatisfait	Q9.3 Au cours des douze derniers mois, y a-t-il au moins un membre du ménage qui a demandé un de ces programmes et qui n'a pas eu accès? 1 = OUI 2 = NON	Q9.4 Si oui à Q9.3, pour quelles raisons ? Mettez une croix dans les cases appropriées				
					Non éligible	Non fonctionnel dans la zone	Zone enclavée	Programme interrompu/rupture de stock	Autres à préciser
		CODE	CODE	CODE					
01	Filets sociaux (fonds versés aux ménages par l'État)	|_____|	|_____|	|_____|					
02	Fonds versés à la Commune par l'État (% des recettes minières provenant du sous-sol de la Commune)	|_____|	|_____|	|_____|					
03	Accès aux semences subventionnées	|_____|	|_____|	|_____|					
04	Matériels agricoles subventionnés	|_____|	|_____|	|_____|					
05	Don de vivres	|_____|	|_____|	|_____|					
06	Achat de vivres à prix modérés	|_____|	|_____|	|_____|					
07	Cantines scolaires	|_____|	|_____|	|_____|					
08	Soins gratuits pour les enfants de moins de 5 ans	|_____|	|_____|	|_____|					
09	Alimentation pour bébé	|_____|	|_____|	|_____|					
10	Supplément de vitamine et de fer aux femmes enceintes	|_____|	|_____|	|_____|					
11	Programme d'amélioration d'irrigation	|_____|	|_____|	|_____|					
12	Programme de renforcement de capacités	|_____|	|_____|	|_____|					
13	Programme d'octroi de crédit aux femmes	|_____|	|_____|	|_____|					
14	Programme d'insertion professionnelle des jeunes	|_____|	|_____|	|_____|					
15	Food for Work	|_____|	|_____|	|_____|					
16	Protection de l'environnement	|_____|	|_____|	|_____|					

ANNEXE N°3 : ENQUETE SUR «INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER»

QUESTIONNAIRE FEMMES

CONFIDENTIEL : Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'à des fins de recherche dans le cadre des travaux d'une thèse de Doctorat au Laboratoire d'Économie d'Orléans (France).

I. IDENTIFICATION

1.1. Région : 1. Agadez **2.**Diffa **3.**Dosso **4.**Maradi **5.**Niamey **6.**Tahoua **7.**Tillabéri **8.**Zinder	|__|
1.2. Département : ……	|__|__|
1.3. Commune: ……..…..	|__|__|__|
1.4. Village/Quartier: ……..……	|__|__|__|
1.5. Milieu de résidence : 1. Urbain 2. Rural	|__|
1.6. Numéro d'ordre de la femme dans le quartier/village…….	|__|__|__|
1.7. Prénom et nom de la femme……..……	
1.8. État matrimonial: 1 .Célibataire 2 .Mariée 3. Divorcée/séparée 4. Veuve :……..	|__|
1.9. Niveau d'instruction: 1. Aucun 2. Coranique 3. Alphabétisé 4. Primaire 5. Secondaire 6. Prof/Technique 7. Supérieur 8. Autres ……|	|__|
1.10. Age (en années révolus): …….	|__|__|
1.11. Occupation : 1. Agriculteur/Éleveur 2. Salariée 3. Commerçante 4. Artisane 5. Transporteur 6. Chômeuse 7. Femme au foyer 8. Élève/Étudiante 9. Retraitée et autre inactive 10. Autre……|	|__|
1.12. Nombre d'enfants : ……	|__|__|
1.13. Prénom et Nom de l'agent enquêteur ……..……..……..…	

Observations

II.REVENU ET AUTONOMISATION ECONOMIQUE DES FEMMES

N°	QUESTIONS	REPONSES	SAUTS
Q2.1	Quelle est votre **activité principale ?** 01. Agriculture 02. Élevage 03. Commerce 04. Artisanat 05. Salariée du secteur public (engagée en CDI) 06. Salariée du secteur privé 07. Inactive (femme au foyer) 08. Domestique 09. Activités Génératrices de Revenus (AGR) 10. Travailleur indépendante 11. Entrepreneure individuelle 12. Contractuelle (fonctionnaire sous contrat) 13. Travailleur dans les sociétés minières et pétrolières 14 Autres à préciser : ……	/___/___/	

Q2.2	**Pratiquez-vous des activités génératrices de revenu?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	
Q2.3	**Dans quelle tranche de revenu** mensuel vous vous situez actuellement ? 1 = Moins de 20.000 FCFA 2 = 20.000 à moins de 50.000 3 = 50.000 à moins de 80.000 4 = 80.000 à moins 130.000 5 = 130.000 à moins de 200.000 6 = 200.000 à 500.000 7 = Plus 500.000	/___/	
Q2.4	**A quoi les revenus issus de ces activités sont-ils affectés ?** 1 = Aux dépenses du ménage 2 = Aux dépenses personnelles 3 = Au renforcement de mes activités 4 = Autres à préciser…….	1. Oui 2. Non 1 |___| 2 |___| 3 |___| 4 |___|	
Q2.5	**Qui décide de l'utilisation de vos revenus ?** 1 = Moi-même 2 = Le mari 3 = Autres à préciser…….	|___|	
Q2.6	**Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	
Q2.7	**Si oui quelles sont ces ressources productives ?** 1= Terre 2= Gros ruminants 3= Véhicule 4= Matériel et outillage agricole 5=Autres	1. Oui 2. Non 1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___|	
Q2.8	**Quels sont selon vous les ressources/actifs productifs auxquels vous n'avez pas accès en tant que femme ?** 1 = Terre 2 = Gros ruminants 3 = Véhicule 4 = Matériel et outillage agricole 5 = Crédit et autres services financiers 6 = Autres	1. Oui 2. Non 1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___| 6|___|	
Q2.9	**Quelles sont les principaux facteurs limitant l'accès à la ressource/actif productif ?** 1 = Pauvreté 2 = Coutumes 3 = Religion 4 = Les hommes 5 = Lourdeur des procédures 6 = Absence de la ressource ou du service sur place 7 = Coûts élevés 8 = Autres	1. Oui 2. Non 1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___| 6|___| 7|___| 8|___|	
Q2.10	**Considérez-vous comme une personne pauvre ?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	

III. FEMME ET INCLUSION FINANCIERE			
Q3.1	**Possédez-vous un compte** principal :	1. Dans une banque 2. Dans un établissement Financier (POSTE, SAFI, BNIF, ALIZA) 3. Dans une Institution de Microfinance /___/ 4. Chez un opérateur de Téléphonie (*Mobile banking*) 5. Dans une société d'assurance 6. Services Financiers informels (Tontine/Groupement d'épargne) 7. Services Financiers informels (OP, Coopérative) 8. Aucun compte (exclu financier)	
Q3.2	**Avez-vous utilisé au moins une fois** des produits et/ou services financiers formels et/ou informels ?	1. Oui 2. Non /___/	Si **Non** →**Q3.13**
Q3.3	**Quelles sont les institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès ?	**1. Oui 2. Non** 1. Banque ……..…….…...../___/ 2. Établissement financier (NIGERPOSTE, SAFI)..…….. /___/ 3. Établissement Financier de transfert d'argent (AL IZZA, BNIF AFUWA, POSTMONEY) …….. /___/ 4. IMF ……...…. /___/ 5. Société d'assurance ……..……../___/ 6. Société téléphonie (*mobile banking*)……...…/___/ 7. Bureau de change agréé ……..... /___/ 8. Autres fournisseurs de crédits (Projets)……..... /___/ 9. Institutions informelles (OP, Coopératives)……..... / __/ 10. Institutions informelles (Tontine, groupements d'épargne) .../___/ 11. Institutions informelles (Personnes privées) ……. /___/ 12. Amis et famille ……..……. /___/	
Q3.4	**Localisation des institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès ?	1. Dans le village/quartier 2. Dans la Commune 3. Dans le département /___/ 4. Dans la région 5. Hors de la région	
Q3.5	**Quels sont les produits ou services financiers formels auxquels vous avez accès** ? *il s'agit des produits ou services fournis par une institution financière (bancaire ou non) formelle soumise à une réglementation (Banques, IMF, Établissements financiers, Compagnies d'assurance, Sociétés de téléphonie etc.)*	1. Oui 2. Non 1. Épargne ……..…… /___/ 2. Crédits court terme de trésorerie ……..… /___/ 3. Crédits court terme AGR …… /___/ 4. Crédit achat intrants (engrais, semence)…….... /___/ 5. Crédit outillage et matériel agricole ……..….. /___/ 6. Warrantage ……..…… /___/ 7. Crédit M-long terme d'investissement ……..…/___/ 8. Crédit à la consommation ……..…./___/ 9. Crédit documentaire (import-export)……..…. /___/ 10. Crédit-bail ……..…….. /___/ 11. Crédit immobilier (habitat) ……./___/ 12. Aval de traites ……..……/___/ 13. Garanties et Cautionnement ……..…./___/ 14. Affacturage ……...../___/ 15. Produits financiers islamiques ……/___/ 16. Assurance ……/___/ 17. Services de paiement (transfert) ……../___/ 18. *Mobile banking* et paiement facture ……..…../___/ 19. *E-banking*, *Vocal banking*, *SMS banking* ……..…../___/ 20. Le change (de devises)……..…/___/ 21. Carte bancaire (crédit, retrait) ……..……/___/ 22. Autres à préciser ……..……...../___/	

Q3.6	**Quels sont les produits ou services financiers informels auxquels vous avez accès ?** *il s'agit des produits ou services fournis par une entité qui n'est pas soumise à une réglementation (Organisations paysannes, Coopératives, Clubs de tontine et de Foyandi, Groupements féminins, Groupements d'épargne, Maillon d'une chaine de valeurs, bailleurs de fonds privés etc.)*	**1. Oui 2. Non** 1. **Crédits fournisseurs** *(délai différé de paiement accordé par les vendeurs des intrants et d'autres moyens de production)* …….. **/___/** 2. Comptes débiteurs en magasin …….. **/___/** 3. **Services fournis par les organisations paysannes faitières à ses membres** (petits prêts d'argent, avance sur la production, cautionnement ou garantie, etc.)…….. **/___/** 4. **Fonds obtenus à tour de rôle** dans les groupements d'épargne, les Clubs de **tontine** ou de Foyandi …….. **/___/** 5. **Prêts d'argent usuriers par des individus** privés ….. **/___/** 6. **Emprunt en nature** …….. **/___/** 7. **Emprunts auprès des proches** ou prêteurs à gage ... **/___/** 8. Petits prêts et assimilés **distribués par les projets de développemen**t **……..../___/** 9. **Le change (de devises auprès des individus) ….. /___/** 10. **Autre** à préciser **……../___/**	
Q3.7	**Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 dernières années ?**	**1. Oui 2. Non /___/**	**Si oui →Q3.8 Si non→Q3.13**
Q3.8	**Dans quels domaines investissez-vous** les crédits contractés ?	**1. Oui 2. Non** 1. Activités génératrices de revenu ……/___/ 2. Investissement ……/___/ 3. Création/renforcement d'entreprise ……..../___/ 4. Consommation ……../___/ 5. Logement ……..……/___/ 6. Équipements domestiques ……../___/ 7. Scolarisation des enfants ……/___/ 8. Santé et nutrition ……/___/ 9. Achat d'engrais et/ou de semences ……/___/ 10. Achat de matériels agricoles ……/___/ 11. Aliments de bétail …..……..……/___/ 12. Pesticides et autres produits de protection …..……/___/ 13. Embouche (élevage)……..…/___/ 14. Maraichage ……..…/___/ 15. Conservation et stockage de produits alimentaires../___/ 16. Commerce ……..……..…../___/ 17. Événements sociaux (mariage, baptême, décès)…../___/ 18. Soutien au mari ……..../___/	
Q3.9	Quel est le **montant annuel moyen de crédit** reçu ?	**Montant** /___/___/____/____/____/____/___/___/___/___/___/	
Q3.10	Détermination du **coût réel du crédit** (**Taux effectif global)**	**Q3.10.1**. **Montant** en FCFA **du dernier crédit obtenu** ? /__/__/__/__/__/__/__/__/__/__/_/ Q3.10.2. Quel est le taux d'intérêt nominal du crédit ? /__/__/, /__/ % Q3.10.3. Quel est le montant des frais de dossier payés ? /__/__/__/__/__/__/__/__/_/ Q3.10.4. Dépenses (HT) pour formalisation de garanties ? /__/__/__/__/__/__/__/__/_/ Q3.10.5. Autres frais (HT) engagés avant d'obtenir le crédit? /__/__/__/__/__/__/__/ Q3.10.6. Quelle est la durée du dernier crédit (en mois) ? /___/___/___/ Q3.10.7. Institution ayant accordé le crédit : 1=Banque 2=SFD 3=Autres **/__/**	
Q3.11	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter votre revenu** ?	1. Oui 2. Non **/___/**	Si oui→**Q3.12**

Q3.12	**A combien estimez-vous l'impact de l'accès au crédit sur l'amélioration de votre revenu mensuel ?**	**Augmentation de :** 0 = Aucun impact 1 = Moins de 10 % 4 = 30 % à50 % /__/ 2 = 10 % à 20 % 5 = 50 % à 75 % 3 = 20 % à 30 % 6 = Plus de 75 %	
Q3.13	Quel est votre avis sur le **poids des procédures et des conditionnalités** d'accès au crédit et au financement ?	1. Procédures lourdes et contraignantes 2. Acceptables et permettent l'accès au crédit 3. Très souples et convenables /___/ 4. Autres avis à préciser	
Q3.14	Quel est votre **avis sur la diversité des produits** offerts ?	1. Produits de crédit et de financement adaptés 2. Gammes de produits limitées /___/ 3. Nécessité d'innover 4. Autres avis à préciser	
Q3.15	**Vous est-il arrivé d'épargner** une part de votre revenu ces 12 derniers mois ?	1 = Oui 2 = Non |____|	**Si Non** allez à **→Q3.17**
Q3.16	**Si oui à Q3.15, quelle proportion de votre revenu épargnez-vous** ? 1 = Le quart 2 = Le tiers 3 = La moitié 4 = Moins du quart 5 = Moins du tiers 6 = Plus du tiers 7 = Plus du quart 8 = Plus de la moitié 9 = Autres à Préciser	|____|	**Aller à Q3.18**
Q3.17	**Si non, pourquoi ?** 1 = Trop de charges familiales 2 = Marges commerciales faibles 3 = Revenus trop faibles 4 = Dettes 5 = Soutien à la famille élargie 6 = Autres à préciser	1.Oui 2. Non 1|____| 2|____| 3|____| 4|____| 5|____| 6|____|	
Q3.18	**Votre épargne est-elle constituée :** 1 = en espèces 2 = en nature	|____|	
Q3.19	**Déposez-vous votre épargne dans :** 1 = Banque 2 = SFD 3 = A la maison 4 = Auprès des parents/Amis 5 = Tontine 6 = Autres	|____|	

Q3.20	**A quoi votre épargne est-elle consacrée principalement ?** 1 = Investir dans l'agriculture 2 = Investir dans le commerce 3 = Investir dans les AGR 4 = Investir dans les bijoux 5 = Placement/Crédit aux autres femmes 6 = Achat bétail 7 = Mariage 8 = Cérémonies religieuses (baptême, décès,…) 9 = Équipement et mobilier 10 = Éducation des enfants 11 = Dépenses de santé 12 = Thésaurisation 13 = Autres à Préciser	|____|____|	
Q3.21	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au crédit ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD ……..... /___/ 2. Manque de garanties exigées ……..... /___/ 3. Exigence d'une épargne préalable ……..….. /___/ 4. Taux d'intérêt élevé ……..…… /___/ 5. Ne remplit pas les conditions d'accès…… /___/ 6. Complexité des Formalités …… /___/ 7. Méconnaissance des procédures d'accès ……/___/ 8. Genre ……..……..……...../___/ 9. Handicap ……..……..……...../___/ 10. Jeunesse ……..……..……...../___/ 11. Trop âgé ……..……..……...../___/ 12. Octroi sélectif (discrimination) ……..…….. /___/ 13. Montant à distribuer insuffisant ……...….. /___/ 14. Offre inadaptée (ne répond pas à mon besoin)….. /__/ 15. Religion (refus de la Riba ou intérêt) …….. /___/ 16. Échéancier rigide insupportable ……..... /___/ 17. Ajustement (réduction des dépenses, aide familiale ponctuelle, diversification revenu) ……../___/ 18. Analphabétisme ……..……/___/ 19. Coût élevé d'ouverture de compte ..……..… /___/	
Q3.22	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au service d'épargne ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD ……..… /___/ 2. Offre de produits d'épargne peu incitative (rémunération limitée) …….. /___/ 3. Crainte de faillite des institutions (SFD)……..….. /___/ 4. Pauvreté (manque de revenu à épargner) …… /___/ 5. Offre inadaptée ……..... /___/ 6. Religion (refus de la Riba ou intérêt)……..... /___/ 7. Épargne en nature (actifs physiques) ……/___/ 8. Complexité des Formalités …… /___/ 9. Méconnaissance des procédures d'accès ……/___/ 10. Genre ……..……..……..……...../___/ 11. Handicap ……..……..……...../___/ 12. Jeunesse ……..……..……...../___/ 13. Trop âgé ……..……..……...../___/ 14. Analphabétisme ……..……/___/ 15. Coût élevé d'ouverture de compte …… /___/	

Q3.23	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès aux services d'assurance et de paiement (transfert, *mobile banking*) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de société d'assurance …….. /___/ 2. Absence d'établissement de transfert ……. /___/ 3. Absence de réseau téléphonique mobile……/___/ 4. Absence de banque ou de SFD ……..… /___/ 5. Manque de téléphone portable …… /___/ 6. Manque d'actifs à assurer ……..……/___/ 7. Crainte de faillite des institutions ……... /___/ 8. Offre inadaptée ……..….. /___/ 9. Religion (refus de la Riba ou intérêt)……... /___/ 10. Absence de moyen pour accéder au *mobile banking*…/__/ 11. Coût élevé du service de paiement …….. /___/ 12. Complexité des Formalités ……..…. /___/ 13. Méconnaissance des procédures d'accès ……../___/ 14. Genre ……..……..……...../___/ 15. Handicap ……..……..……..……...../___/ 16. Jeunesse ……..……..……..……...../___/ 17. Trop âgé ……..……..……...../___/ 18. Analphabétisme ……..……/___/ Autre à préciser ……. /___/	
Q3.24	**Avez-vous accès à internet ?**	1. En permanence/Régulièrement 2. Souvent /___/ 3. Occasionnellement 4. Pas du tout	Si la réponse n'est pas 4, allez →Q3.25 et Q3.26 Si la réponse est 4, allez à →Q3.27
Q3.25	**De quel équipement principal disposez-vous pour naviguer (internet) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Ordinateur PC ……... /___/ 2. Ordinateur portable …… /___/ 3. Tablette ……... /___/ 4. Téléphone portable ……..…… /___/ 5. Autres …… / /	
Q3.26	**Quels services financiers utilisez-vous basés sur internet ou le *mobile banking* ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Banque par internet (consultation solde) ……..… /___/ 2. Banque par internet (opérations classiques) …….. /___/ 3. *Mobile banking (transfert, paiement de facture)……*/___/ 4. *SMS-banking* ……../___/ 5. *Vocal-banking* …… /___/	
Q3.27	**Pourquoi vous n'avez pas accès à internet ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de couverture d'internet dans la ville/village …….. /___/ 2. Manque d'ordinateur/Tablette ……..… /___/ 3. Manque de téléphone portable…….. /___/ 4. Manque de moyens pour payer la connexion…….... /___/ 5. Absence d'un Cyber pour naviguer.…… /___/ 6. Mon statut de femme empêche d'aller naviguer……./___/ 7. Autres à préciser ……..… /___/	
Q3.28	**Combien de fois avez-vous utilisé votre Compte (banque, SFD, *mobile banking*) au cours des 12 derniers mois ?**	0. 0 fois 5. 5 fois 10. 10 fois /__ /__/ 1. 1 fois 6. 6 fois 11. 11 fois 2. 2 fois 7. 7 fois 12. 12 fois 3. 3 fois 8. 8 fois 13. Plus de 12 fois 4. 4 fois 9. 9 fois	

IV. INCLUSION/EXCLUSION ECONOMIQUE ET SOCIO-CULTURELLE

Q4.1	Quels sont les **facteurs d'exclusion économique** et financière auxquels vous êtes exposées ?	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non-accès à la terre ……/__/ 2. Non-accès au crédit ……/__/ 3. Non-accès aux produits d'épargne ……/__/ 4. Non-accès aux Institutions financières ……/__/ 5. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……/__/ 6. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie …../__/ 7. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur)*……../__/ 8. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)*……../__/ 9. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 10. Non-accès à une organisation paysanne (OP) ……/__/ 11. Non-accès à une chaine de valeur ……/__/ 12. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage de produits agro-sylvo-pastoraux ……/__/ 13. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……/__/ 14. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 15. Non-accès à l'exportation ……/__/ 16. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 17. Non-accès aux équipements de conservation ……/__/ 18. Non-accès à l'emploi (chômage) ……/__/ 19. Non-accès aux Centres de soin …… /__/ 20. Non-accès à l'école ……/__/ 21. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement……/__/ 22. Non-accès aux services de police/gendarmerie/justice /état civil localement ……/__/ 23. Non-accès à l'énergie ……/__/ 24. Non-accès à une alimentation suffisante ……/__/ 25. Non-accès à l'habitat décent ……/__/ 26. Non-accès à un habillement respectable ……/__/ 27. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) ……/__/ 28. Non-accès aux NTIC ……/__/ 29. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales ……/__/ 30. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères ……/__/ 31. Surcharge des travaux ménages réduisant le temps pour les activités économiques ……/__/ 32. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR ……/__/ 33. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ……/__/ 34. Pauvreté …… /__/ 35. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)*……/__/ 36. Non-accès à certaines activités économiques réservées aux hommes /_/ 37. Autre (à préciser)…… /__/

Q4.2	Quels sont les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle** auxquels vous êtes exposées ?	***1. OUI*** ***2. NON*** 1. Non associée aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associée aux décisions dans le village ……../__/ 3. Non associée aux décisions dans la Commune ……../__/ 4. Non autorisée à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)* /__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non acceptée dans les organisations communautaires/__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……../__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……..../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*./__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre)*……/__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)…../__/ 13. Statut d'étrangère *(non considéré comme un autochtone)*/__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……./__/ 15. Ethnocentrisme et régionalisme ……..……../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……..……/__/ 17. Exclusion pour convictions politiques divergentes…../__/ 18. Pauvreté ……./__/ 19. Grossesse hors mariage ……../__/ 20. Célibat prolongé. ……../__/ 21. Autre (à préciser) ……../__/

Q4.3	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion économique énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non-accès à la terre ……/__/ 2. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……/__/ 3. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie …../__/ 4. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur)*……../__/ 5. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)*……/__/ 6. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 7. Non-accès à une organisation paysanne (OP) ……/__/ 8. Non-accès à une chaine de valeur ……/__/ 9. Non-accès à une infrastructure moderne de Stockage de produits agro-sylvo-pastoraux ……/__/ 10. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 11. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 12. Non-accès à l'exportation ……/__/ 13. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 14. Non-accès aux équipements de conservation ……../__/ 15. Non-accès à l'emploi (chômage) ……../__/ 16. Non-accès aux Centres de soin …… /__/ 17. Non-accès à l'école ……/__/ 18. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement……/__/ 19. Non-accès aux services de police/gendarmerie/justice /état civil localement ……/__/ 20. Non-accès à l'énergie ……/__/ 21. Non-accès à une alimentation suffisante ……/__/ 22. Non-accès à l'habitat décent ……/__/ 23. Non-accès à un habillement respectable ……/__/ 24. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) ……/__/ 25. Non-accès aux NTIC ……/__/ 26. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales ……/__/ 27. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères ……/__/ 28. Surcharge des travaux ménages réduisant le temps pour les activités économiques ……..……/__/ 29. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR ……../__/ 30. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ……../__/ 31. Pauvreté …… /__/ 32. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)*……../__/ 33. Non-accès à certaines activités économiques réservées aux hommes /_/ 34. Autre (à préciser)…… /__/

Q4.4	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non associée aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associée aux décisions dans le village ……../__/ 3. Non associée aux décisions dans la Commune …../__/ 4. Non autorisée à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)*…/__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non acceptée dans les organisations communautaires/__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……./__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*…../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*./__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre)*……/__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)…../__/ 13. Statut d'étrangère *(non considéré comme un autochtone)*/__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……../__/ 15. Ethnocentrisme et régionalisme ……../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……/__/ 17. Exclusion pour convictions politiques divergentes…./__/ 18. Pauvreté ……../__/ 19. Grossesse hors mariage ……../__/ 20. Célibat prolongé. ……../__/ 21. Autre (à préciser) ……../__/

ANNEXE N°4 : ENQUETE SUR «INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER»

QUESTIONNAIRE JEUNES

CONFIDENTIEL : Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'à des fins de recherche dans le cadre des travaux d'une thèse de Doctorat au Laboratoire d'Économie d'Orléans (France).

I. IDENTIFICATION

1.1. Région : 1. Agadez **2.**Diffa **3**.Dosso **4.**Maradi **5**.Niamey **6.**Tahoua **7.**Tillabéri **8**.Zinder	|__|
1.2. Département : ……	|__|__|
1.3. Commune: ……	|__|__|__|
1.4. Village/Quartier: ……	|__|__|__|
1.5. Milieu de résidence : **1**. Urbain 2. Rural	|__|
1.6. Numéro d'ordre du jeune dans le quartier/village……	|__|__|__|
17. Prénom et nom du jeune……	
1.8. État matrimonial: 1 .Célibataire 2 .Marié 3. Divorcé/séparé 4. Veuf :…….. |__|	
1.9. Niveau d'instruction: 1. Aucun 2. Coranique 3. Alphabétisé 4. Primaire 5. Secondaire 6. Prof/Technique 7. Supérieur 8. Autres ……..……|__|	
110. Age (en années révolus): ……|__|__|	
1.11. Occupation : 1. Agriculteur/Éleveur 2. Salarié 3. Commerçant 4. Artisan 5. Transporteur 6. Chômeur 7. Apprentis 8. Élèves/Étudiants 9. Autres activités manuelles 10. Autres……..…|__|	
1.12. Sexe : 1 = Masculin 2 = Féminin	|__|
1.13. Prénom et Nom de l'agent enquêteur ……..……..……..…	

Observations

II.REVENU ET AUTONOMISATION DES JEUNES

N°	QUESTIONS	REPONSES	SAUTS
Q2.1	Quelle est votre **activité principale ?** 01. Agriculture 02. Élevage 03. Commerce 04. Artisanat 05. Salarié du secteur public (engagé en CDI avec matricule) 06. Salarié du secteur privé 07. Chômeur/Inactif 08. Boy/Domestique/Planton 09. Activités Génératrices de Revenus (AGR) 10. Travailleur indépendant 11. Entrepreneur individuel 12. Contractuel (agent à la fonction public sous contrat) 13. Travailleur dans les sociétés minières ou pétrolières 14. Autres à préciser : …….	/___/___/	
Q2.2	**Pratiquez-vous des activités génératrices de revenu ?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	
Q2.3	**Dans quelle tranche de revenu** mensuel vous vous situez actuellement ? 1 = Moins de 20.000 FCFA 2 = 20.000 à moins de 50.000 3 = 50.000 à moins de 80.000 4 = 80.000 à moins 130.000 5 = 130.000 à moins de 200.000 6 = 200.000 à moins de 500.000 7 = Plus 500.000	/___/	
Q2.4	**A quoi les revenus issus de ces activités sont-ils affectés ?** 1 = aux dépenses du ménage élargi en appui aux parents 2 = aux dépenses de ma petite famille 3 = aux dépenses personnelles 4 = au renforcement de mes activités 5 = Autres à préciser……	1. Oui 2. Non 1 |___| 2 |___| 3 |___| 4 |___| 5 |___|	
Q2.5	**Qui décide de l'utilisation de vos revenus ?** 1 = Moi-même 2 = Mes parents 3 = Autres à préciser…….	|___|	
Q2.6	**Avez-vous des ressources productives qui vous appartiennent ?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	
Q2.7	**Si oui quelles sont ces ressources productives ?** 1= Terre 2= Gros ruminants 3= Véhicule 4= Matériel et outillage agricole 5= Autre	1. Oui 2. Non 1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___|	
Q2.8	**Quels sont selon vous les ressources/actifs productifs auxquels vous n'avez pas accès en tant que jeune ?**	1. Oui 2. Non	

	1 = Terre 2 = Gros ruminants 3 = Véhicule 4 = Matériel et outillage agricole 5 = Crédit et autres services financiers 6 = Autres	1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___| 6|___|	
Q2.9	**Quels sont les principaux facteurs limitant l'accès à la ressource/actif productif ?** 1 = Pauvreté 2 = Coutumes/Conservatisme/Tradition 3 = Religion 4 = Jeunesse 5 = Absence de la ressource ou du service sur place 6 = Coûts élevés 7 = Autres	1. Oui 2. Non 1|___| 2|___| 3|___| 4|___| 5|___| 6|___| 7|___|	
Q2.10	**Considérez-vous comme une personne pauvre ?** 1 = Oui 2 = Non	|___|	

III. JEUNES ET INCLUSION FINANCIERE

Q3.1	**Possédez-vous un compte** principal :	1. Dans une banque 2. Dans un établissement Financier 3. Dans une Institution de Microfinance /___/ 4. Chez un opérateur de Téléphonie (*Mobile banking*) 5. Dans une société d'assurance 6. Services Financiers informels (Tontine/Groupement d'épargne) 7. Services Financiers informels (OP, Coopérative) 8. Aucun compte (exclu financier)	
Q3.2	**Avez-vous utilisé au moins une fois** des produits/services financiers formels ou informels ?	1. Oui 2. Non **/___/**	Si **non→Q3.13**
Q3.3	**Quelles sont les institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès ?	**1. Oui 2. Non** 1. Banque ……..…….…../___/ 2. Établissement financier (NIGERPOSTE, SAFI).....… /___/ 3. Établissement Financier de transfert d'argent (AL IZZA, BNIF AFUWA, POSTMONEY)…….. /___/ 4. IMF ……..… /___/ 5. Société d'assurance ……..…../___/ 6. Société téléphonie (*mobile banking*)……...…/___/ 7. Bureau de change agréé ……... /___/ 8. Autres fournisseurs de crédits (Projets)…….…….…... /___/ 9. Institutions informelles (OP, Coopératives)…….…….. / __/ 10. Institutions informelles (Tontine, groupements d'épargne) /___/ 11. Institutions informelles (Personnes privées) ……..…. /___/ 12. Amis et famille ……..……. /___/	
Q3.4	**Localisation des institutions** qui fournissent ces produits ou services financiers auxquels vous avez accès ?	1. Dans le village/quartier 2. Dans la Commune 3. Dans le département /___/ 4. Dans la région **5.** Hors de la région	
		1. Oui 2. Non 1. Épargne ……..… /___/ 2. Crédits court terme de trésorerie ……. /___/	

Q3.5	**Quels sont les produits ou services financiers formels auxquels vous avez accès** ? *il s'agit des produits ou services fournis par une institution financière (bancaire ou non) formelle soumise à une réglementation (Banques, IMF, Établissements financiers, Compagnies d'assurance, Sociétés de téléphonie etc.)*	3. Crédits court terme AGR ……..…… /___/ 4. Crédit achat intrants (engrais, semence)…….…... /___/ 5. Crédit outillage et matériel agricole …….. /___/ 6. Warrantage …… /___/ 7. Crédit M-long terme d'investissement ……..…/___/ 8. Crédit à la consommation ……..…/___/ 9. Crédit documentaire (import-export)……. /___/ 10. Crédit-bail …….. /___/ 11. Crédit immobilier (habitat) ……..……./___/ 12. Aval de traites ……/___/ 13. Garanties et Cautionnement ……..…./___/ 14. Affacturage ……../___/ 15. Produits financiers islamiques ……/___/ 16. Assurance ……/___/ 17. Services de paiement (transfert) ……../___/ 18. *Mobile banking* et paiement facture ……..../___/ 19. *E-banking*, *Vocal banking*, *SMS banking* ……..../___/ 20. Le change (de devises)……../___/ 21. Carte bancaire (crédit, retrait) ……..……/___/ **22.** Autres à préciser ……..../___/	
Q3.6	**Quels sont les produits ou services financiers informels auxquels vous avez accès ?** *il s'agit des produits ou services fournis par une entité qui n'est pas soumise à une réglementation (Organisations paysannes, Coopératives, Clubs de tontine et de Foyandi, Groupements féminins, Groupements d'épargne, Maillon d'une chaine de valeurs, bailleurs de fonds privés etc.)*	**1. Oui** **2. Non** 1. **Crédits fournisseurs** *(délai différé de paiement accordé par les vendeurs des intrants et d'autres moyens de production)* .. /**___**/ 2. Comptes débiteurs en magasin ……..... /**___**/ 3. **Services fournis par les organisations paysannes faitières à ses membres** (petits prêts d'argent, avance sur la production, cautionnement ou garantie, etc.)……. /**___**/ 4. **Fonds obtenus à tour de rôle** dans les groupements d'épargne, les Clubs de **tontine** ou de Foyandi ……..... /**___**/ 5. **Prêts d'argent usuriers par des individus** privés …….. /**___**/ 6. **Emprunt en nature** …….. /**___**/ 7. **Emprunts auprès des proches ou prêteurs à gage** …….... /**___**/ 8. Petits prêts et assimilés **distribués par les projets de développement ……..../___/** 9. **Le change (de devises auprès des individus) ……../___/** 10. **Autre** à préciser **……..…../___/**	
Q3.7	**Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 dernières années ?**	**1. Oui** **2. Non** /___/	**Si oui →Q3.8** **Si non→Q 3.13**

Q3.8	**Dans quels domaines investissez-vous** les crédits contractés ?	**1. Oui 2. Non** 1. Activités génératrices de revenu ……../___/ 2. Investissement ……**/___/** 3. Création/renforcement d'entreprise ……..…….....**/___/** 4. Consommation ……..……..**/___/** 5. Logement ……..……/___/ 6. Équipements domestiques …..……/___/ 7. Scolarisation des frères/sœurs/financée ……..…../___/ 8. Santé et nutrition ……..……/___/ 9. Achat d'engrais et/ou de semences ……..…/___/ 10. Achat de matériels agricoles ….……..……..…/___/ 11. Aliments de bétail …..……..……..…/___/ 12. Pesticides et autres produits de protection …..……..…/___/ 13. Embouche (élevage) ……..…..……..…/___/ 14. Maraichage ……..…/___/ 15. Conservation et stockage de produits alimentaires……../___/ 16. Commerce ……..…..……..…../___/ 17. Évènements sociaux (mariage, baptême, décès)…….../___/ 18. Soutien aux parents……..…../___/	
Q3.9	Quel est le **montant annuel moyen de crédit** reçu ?	**Montant** /___/___/____/____/____/____/___/___/___/___/___/	
Q3.10	Détermination du **coût réel du crédit** (**Taux effectif global)**	**Q3.10.1**. **Montant** en FCFA **du dernier crédit obtenu**? /__/__/__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q3.10.2**. Quel est le taux d'**intérêt nominal** du crédit ? /__/__/, /__/ % **Q3.10.3**. Quel est le montant des **frais de dossier** payés ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q3.10.4**. **Dépenses** (HT) **pour formalisation de garanties** ? /__/__/__/__/__/__/__/_/ **Q3.10.5**. **Autres frais** (HT) engagés avant d'obtenir le crédit? /__/__/__/__/__/__/__/ **Q3.10.6**. **Quelle est la durée du dernier crédit** (en mois) ? /___/___/___/ **Q3.10.7**. **Institution** ayant accordé le crédit : **1**=Banque **2**=SFD **3**=Autres **/__/**	
Q3.11	L'accès au crédit a-t-il **fait augmenter votre revenu** ?	1. Oui 2. Non **/___/**	Si oui→**Q3.12**
Q3.12	**A combien estimez-vous l'impact de l'accès au crédit sur l'amélioration de votre revenu mensuel ?**	**Augmentation de :** 0 = Aucun impact 3 = 20 % à 30 % 6 = Plus de 75 % 1 = Moins de 10 % 4 = 30 % à 50 % **/__/** 2 = 10 % à 20 % 5 = 50 % à 75 %	
Q3.13	Quel est votre avis sur le **poids des procédures et des conditionnalités** d'accès au crédit et au financement ?	1. Procédures lourdes et contraignantes 2. Acceptables et permettent l'accès au crédit 3. Très souples et convenables /___/ 4. Autres avis à préciser	
Q3.14	Quel est votre **avis sur la diversité des produits** offerts ?	1. Produits de crédit et de financement adaptés 2. Gammes de produits limitées 3. Nécessité d'innover 4. Autres avis à préciser /___/	
Q3.15	**Vous est-il arrivé d'épargner** une part de votre revenu ces 12 derniers mois ?	|____|	**2→Q3.17**

	1 = Oui 2 = Non		
Q3.16	**Si Oui à Q3.15, quelle proportion de votre revenu épargnez-vous** ? 1 = Le quart 2 = Le tiers 3 = La moitié 4 = Moins du quart 5 = Moins du tiers 6 = Plus du tiers 7 = Plus du quart 8 = Plus de la moitié 9 = Autres à Préciser	|____|	**Aller à Q3.18**
Q3.17	**Si Non à Q3.15, pourquoi ?** 1 = Trop de charges familiales 2 = Marges commerciales faibles 3 = Revenus trop faibles 4 = Dettes 5 = Soutien à la famille élargie 6 = Autres à préciser	1.Oui 2. Non 1|____| 2|____| 3|____| 4|____| 5|____| 6|____|	
Q3.18	**Votre épargne est-elle constituée :** 1 = en espèces 2 = en nature	|____|	
Q3.19	**Déposez-vous votre épargne dans une :** 1 = Banque 2 = SFD 3 = A la maison 4 = Auprès des parents/Amis 5 = Tontine 6 = Autres	|____|	
Q3.20	**A quoi votre épargne est-elle consacrée principalement ?** 1 = Investir dans l'agriculture 2 = Investir dans le commerce 3 = Investir dans les AGR 4 = Investir dans les bijoux 5 = Placement/Crédit aux autres femmes 6 = Achat bétail 7 = Mariage 8 = Cérémonies religieuses (baptême, décès,…) 9 = Équipement et mobilier 10 = Éducation des frères 11 = Dépenses de santé 12 = Thésaurisation	|____|____|	

	13 = Autres à Préciser		
Q3.21	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au crédit ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD ……..... /___/ 2. Manque de garanties exigées ……..... /___/ 3. Exigence d'une épargne préalable …….. /___/ 4. Taux d'intérêt élevé ……. /___/ 5. Ne remplit pas les conditions d'accès……..… /___/ 6. Complexité des Formalités ……..… /___/ 7. Méconnaissance des procédures d'accès ……../___/ 8. Genre ……..……..……..…..../___/ 9. Handicap ……..……..……..…../___/ 10. Jeunesse ……..……..……..…../___/ 11. Octroi sélectif (discrimination) ……..…. /___/ 12. Montant à distribuer insuffisant ……..…. /___/ 13. Offre inadaptée (ne répond pas à mon besoin)……/__/ 14. Religion (refus de la Riba ou intérêt) …….. /___/ 15. Échéancier rigide insupportable ……..... /___/ 16. Ajustement (réduction des dépenses, aide familiale ponctuelle, diversification revenu)…….……../___/ 17. Analphabétisme ……..……..……/___/ 18. Coût élevé d'ouverture de compte…… /___/	
Q3.22	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès au service d'épargne ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de banque ou de SFD …… /___/ 2. Offre de produits d'épargne peu incitative (rémunération limitée) ……..… /___/ 3. Crainte de faillite des institutions (SFD)…….... /___/ 4. Pauvreté (manque de revenu à épargner) ……..… /___/ 5. Offre inadaptée ……..….. /___/ 6. Religion (refus de la Riba ou intérêt)……..... /___/ 7. Épargne en nature (actifs physiques) ……./___/ 8. Complexité des Formalités ……/___/ 9. Méconnaissance des procédures d'accès ……...../___/ 10. Genre ……..……..……...../___/ 11. Handicap ……..……..……...../___/ 12. Jeunesse ……..……..……...../___/ 13. Trop âgé ……..……..……...../___/ 14. Analphabétisme ……..……..……/___/ 15. Coût élevé d'ouverture de compte ……..……... /___/	
Q3.23	**Quels sont les principaux obstacles ou limites à votre accès aux services d'assurance et de paiement (transfert, *mobile banking*) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de société d'assurance …….. /___/ 2 Absence d'établissement de transfert ……. /___/ 3.Absence de réseau téléphonique mobile ……./___/ 4.Absence de banque ou de SFD ……..… /___/ 5.Manque de téléphone portable …… /___/ 6.Manque d'actifs à assurer ……./___/ 7.Crainte de faillite des institutions ……... /___/ 8.Offre inadaptée ……..….. /___/ 9.Religion (refus de la Riba ou intérêt) ……... /___/ 10.Absence de moyen pour accéder au *mobile banking* …/__/ 11.Coût élevé du service de paiement …….. /___/ 12.Complexité des formalités ……..…. /___/ 13.Méconnaissance des procédures d'accès ……../___/ 14.Genre ……..……..……...../___/ 15.Handicap ……..……..……...../___/ 16.Jeunesse ……..……..……../___/ 17.Trop âgé ……..……..……...../___/ 18.Analphabétisme ……..……/___/ 19.Autre à préciser …… /___/	

Q3.24	**Avez-vous accès à internet ?**	1. En permanence/Régulièrement 2. Souvent /___/ 3. Occasionnellement 4. Pas du tout	Si la réponse n'est pas 4, allez →Q3.25 et Q3.26 Si la réponse est 4, allez à →Q3.27
Q3.25	**De quel équipement principal disposez-vous pour naviguer (internet) ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Ordinateur PC …….. /___/ 2. Ordinateur portable …….. /___/ 3. Tablette ……..... /___/ 4. Téléphone portable …….. /___/ 5. Autres …….. /___/	
Q3.26	**Quels services financiers utilisez-vous basés sur internet ou le *mobile banking* ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Banque par internet (consultation solde) …… /___/ 2. Banque par internet (opérations classiques) …… /___/ 3. *Mobile banking (transfert, paiement de factures)*……../___/ 4. *SMS-banking* ……..…/___/ 5. *Vocal-banking* ……/___/	
Q3.27	**Pourquoi vous n'avez pas accès à internet ?**	**1. Oui 2. Non** 1. Absence de couverture d'internet dans la ville/village ……. /___/ 2. Manque d'ordinateur/Tablette …… /___/ 3. Manque de téléphone portable…….. /___/ 4. Manque de moyens pour payer la connexion…….. /___/ 5. Absence d'un Cyber pour naviguer.…… /___/ 6. Autres à préciser …… /___/	
Q6.28	**Combien de fois avez-vous utilisé votre compte (banque, SFD, *mobile banking*) au cours des 12 derniers mois ?**	0. 0 fois 5. 5 fois 10. 10 fois **/__ /__/** 1. 1 fois 6. 6 fois 11. 11 fois 2. 2 fois 7. 7 fois 12. 12 fois 3. 3 fois 8. 8 fois 13. Plus de 12 fois 4. 4 fois 9. 9 fois	

IV. INCLUSION/EXCLUSION ECONOMIQUE ET SOCIO-CULTURELLE		
Q4.1	Quels sont les **facteurs d'exclusion économique** et financière auxquels vous êtes exposés ?	**1. Oui 2. Non** 1. Non-accès à la terre ……./__/ 2. Non-accès au crédit ……./__/ 3. Non-accès aux produits d'épargne ……./__/ 4. Non-accès aux Institutions financières ……./__/ 5. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……../__/ 6. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie ……../__/ 7. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur).*/__/ 8. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)……..*/__/ 9. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 10. Non-accès aux organisations officielles de jeunes.……..…../__/ 11. Non-accès aux instances de concertation et décision……/__/ 12. Non-accès aux bourses d'études et allocations.……..…/__/ 13. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 14. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 15. Non-accès à l'exportation ……./__/ 16. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……..……/__/ 17. Non-accès à l'emploi (chômage) ……../__/ 18. Non-accès aux Centres de soin …….. /__/ 19. Non-accès à l'école ……../__/ 20. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement……/__/ 21. Non-accès aux services de police/gendarmerie/justice /état civil localement ……./__/ 22. Non-accès à l'énergie ……/__/ 23. Non-accès à une alimentation suffisante …….……./__/ 24. Non-accès à l'habitat décent ……./__/ 25. Non-accès à un habillement respectable ……..……/__/ 26. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) ……/__/ 27. Non-accès aux NTIC ……/__/ 28. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales ……..…/__/ 29. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères ……/__/ 30. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR ……../__/ 31. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ……../__/ 32. Pauvreté ……..……. /__/ 33. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)*../__/ 34. Autre (à préciser)…. /__/

Q4.2	Quels sont les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle** auxquels vous êtes exposés ?	**1. Oui** **2. Non** 1. Non associé aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associé aux décisions dans le village ……..…../__/ 3. Non associé aux décisions dans la Commune ……..../__/ 4. Non autorisé à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)*…/__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non accepté dans les organisations communautaires…….../__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……../__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……..../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……..../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*.../__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre)*…… /__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)……../__/ 13. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*……/__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……../__/ 15. Ethnocentrisme et régionalisme ……..……../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……..……/__/ 17. Exclusion pour convictions syndicales et politiques divergentes ……/__/ 18. Pauvreté ……../__/ 19. Autre (à préciser) ……..……../__/

Q4.3	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion économique énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non-accès à la terre ……/__/ 2. Non-accès aux intrants (engrais, semences)……../__/ 3. Non-accès à l'eau (irrigation) après la saison de pluie ……../__/ 4. Non-accès aux matériels modernes de production *(charrue, tracteur)*……/__/ 5. Non-accès aux équipements modernes de transformation des produits agropastoraux *(batteuse, égraineuse)*……/__/ 6. Non-accès au service d'encadrement de l'État ……/__/ 7. Non-accès aux organisations officielles de jeunes……../__/ 8. Non-accès aux instances de concertation et décision……/__/ 9. Non-accès aux bourses d'études et allocations……/__/ 10. Non-accès à une route (ou piste rurale) ……../__/ 11. Non-accès au marché *(un lieu où l'offre et la demande se croisent)* ……/__/ 12. Non-accès à l'exportation ……/__/ 13. Non-accès aux marchés publics (appels d'offres) ……/__/ 14. Non-accès à l'emploi (chômage) ……../__/ 15. Non-accès aux Centres de soin …….. /__/ 16. Non-accès à l'école ……../__/ 17. Non-accès à l'eau potable et service d'assainissement……/__/ 18. Non-accès aux services de police/gendarmerie/ justice /état civil localement ……/__/ 19. Non-accès à l'énergie ……/__/ 20. Non-accès à une alimentation suffisante ……/__/ 21. Non-accès à l'habitat décent ……/__/ 22. Non-accès à un habillement respectable ……../__/ 23. Non-accès aux moyens de transport modernes (moto, véhicule) ……/__/ 24. Non-accès aux NTIC ……/__/ 25. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités locales …../__/ 26. Non-accès aux Grandes Écoles et Universités étrangères …/__/ 27. Non-accès au capital minimum pour exercer les AGR ……../__/ 28. Non-accès au capital minimum pour initier l'élevage ……../__/ 29. Pauvreté …… /__/ 30. Non-accès à certaines activités rentables prohibées par la religion *(vente de bière et d'alcool, élevage et vente de porc)* ……/__/ 31. Autre (à préciser)……..…… /__/

Q4.4	**Comment l'accès aux services financiers (crédit, épargne, transfert) affecte**-t-il les **facteurs d'exclusion sociale et culturelle énumérés ci-contre** ?	**1** = **Positivement** *(réduit l'exclusion)* **2** = **Négativement** *(aggrave l'exclusion)* **3** = **Neutre** *(sans impact sur l'exclusion)* 1. Non associé aux décisions dans la famille ……../__/ 2. Non associé aux décisions dans le village ……..…../__/ 3. Non associé aux décisions dans la Commune ……..…../__/ 4. Non autorisé à mener certaines activités génératrices de revenu *(du fait de l'âge, sexe, caste, religion, maladies)*.…/__/ 5. Non-accès à l'information ……/__/ 6. Non accepté dans les organisations communautaires…….../__/ 7. Genre *(discrimination liée au statut de femme)*……../__/ 8. Handicap *(aveugle, sourd, handicapé)*……../__/ 9. Jeunesse *(discrimination liée au statut de jeune)*……../__/ 10. Stigmatisation *(castes : boucher, tisserand, griot, forgeron)*../__/ 11. *Maladies mal perçues assimilées à une malédiction (exemple de la lèpre).*……/__/ 12. Religion (car différente de celle qui est majoritaire)……../__/ 13. Statut d'étranger *(non considéré comme un autochtone)*…../__/ 14. Coutume et *autres mauvaises croyances (accusation de sorcellerie par exemple)*……..…./__/ 15. Ethnocentrisme et régionalisme ……..…../__/ 16. Népotisme et favoritisme ……/__/ 17. Exclusion pour convictions syndicales et politiques divergentes. ……/__/ 18. Pauvreté ……..……../__/ 19. Autre (à préciser) ……..……../__/

ANNEXE N°5 : PROGRAMMATION DES DÉPENSES D'INVESTISSEMENT (EN FCFA) PRÉVUES DANS LE PAP/PDES (PÉRIODE DE 2012 À 2014)

Axes PDES	Secteurs PDES	Programmation 2012	Programmation 2013	Programmation 2014
Axe 1 : *Consolidation de la crédibilité et de l'efficacité des institutions publiques*	Diplomatie	2 157 350 000	5 127 000 000	10 367 050 000
	Gestion finances publiques	17 398 430 000	20 183 350 000	20 175 950 000
	Fonction publique	3 723 000 000	7 648 500 000	13 588 200 000
	Gouvernance locale	160 000 000	3 451 000 000	3 846 000 000
	Institutions	28 000 000	4 941 620 000	18 604 190 000
	Justice	22 752 000 000	17 383 000 000	21 901 900 000
	Plan et Coordination politiques publiques	3 872 750 000	13 724 270 000	14 753 770 000
Total 1		**50 091 530 000**	**72 458 740 000**	**103 237 060 000**
Axe 2 : *Création des conditions de durabilité d'un développement équilibré et inclusif*	Démographie	3 579 710 000	17 475 730 000	7 974 360 000
	Développement régional et local	2 148 990 000	4 767 000 000	13 883 880 000
	Environnement et GRN	22 187 000 000	29 700 000 000	37 350 000 000
	Intégrité du territoire	0	942 670 000	1 009 670 000
	Résilience changement climatique	2 174 000 000	10 855 000 000	13 843 000 000
	Sécurité	0	166 892 000 000	109 832 000 000
Total 2		**30 089 700 000**	**230 632 400 000**	**183 892 910 000**
Axe 3 : *Sécurité alimentaire et développement agricole durable*	Coordination	4 500 000 000	10 000 000 000	10 000 000 000
	Marché	90 340 000	9 845 000 000	16 227 000 000
	Nutrition	14 000 000 000	10 000 000 000	12 000 000 000
	Production	88 251 460 000	121 924 580 000	221 129 940 000
	Résilience crise alimentaire	6 200 000 000	23 548 470 000	30 300 650 000
Total 3		**113 041 800 000**	**175 318 050 000**	**289 657 590 000**
Axe 4 : *Promotion d'une économie compétitive et diversifiée pour une croissance accélérée et inclusive*	Artisanat	123 320 000	2 098 860 000	2 327 820 000
	Climat des affaires	853 790 000	1 703 380 000	3 638 990 000
	Communication et médias	1 270 000 000	7 511 000 000	8 607 500 000
	Échanges commerciaux	688 200 000	1 402 600 000	2 318 640 000
	Énergie	12 233 000 000	44 173 000 000	47 628 000 000
	Industrie	843 000 000	3 441 500 000	4 317 000 000
	Infrastructures	56 305 170 000	182 382 870 000	320 399 760 000
	Infrastructures NTIC	0	18 311 000 000	32 680 000 000
	Intégration jeunes	0	1 550 000 000	1 515 000 000
	Intégration Régionale	15 000 000	265 000 000	215 000 000
	Intermédiation financière	1 675 000 000	4 208 330 000	4 808 330 000
	Mines	2 819 000 000	22 046 000 000	38 283 000 000
	Services de transport	17 201 000 000	9 688 900 000	24 760 000 000
	Tourisme	273 420 000	2 280 440 000	4 322 340 000
Total 4		**94 299 900 000**	**301 062 880 000**	**495 821 380 000**
Axe 5 : *Promotion du développement social*	Cadre de vie	2 388 000 000	69 738 000 000	86 274 000 000
	Culture	0	1 749 000 000	1 959 000 000
	Eau et assainissement	110 800 930 000	108 075 930 000	117 982 930 000
	Éducation	45 321 720 000	161 957 840 000	191 661 690 000
	Genre	72 000 000	2 259 000 000	3 319 000 000
	Protection jeunes	274 000 000	2 715 000 000	1 948 500 000
	Protection sociale	446 000 000	7 456 000 000	16 214 000 000
	Santé	148 874 430 000	148 541 180 000	158 039 940 000
	Sport	0	1 536 000 000	2 092 000 000
Total 5		**308 177 080 000**	**504 027 950 000**	**579 491 060 000**
Total général des 5 axes		**595 700 010 000**	**1 283 500 020 000**	**1 652 100 000 000**

Source *: Ministère du Plan*

ANNEXE N°6 : TENDANCE GLOBALE DE L'INVESTISSEMENT PUBLIC EFFECTIF EN FCFA (EXÉCUTION DU BUDGET DE L'ÉTAT DE 2012 À 2014)

Axes PDES	Secteurs PDES	2012	2013	2014
Axe 1	Diplomatie	6645476977	7600139889	5911429609
	Gestion finances publiques	2,40394E+11	1,45635E+11	3,92735E+11
	Fonction publique	1274920775	949224751	2345335787
	Gouvernance locale	17802649917	293626851	3332061781
	Institutions	20576225571	33033340036	24293118129
	Justice	6298792271	2267632961	8546352906
	Plan et Coordination politiques publiques	7204688990	7212827136	8440310813
Total 1		**3,00197E+11**	**1,96992E+11**	**4,45604E+11**
Axe 2	Démographie	6933471944	14717032	228349400
	Développement régional et local	339481832	17023000	13046045750
	Environnement et GRN	6360012241	2973905008	5187642419
	Intégrité du territoire	43843150	2939663184	465478950
	Résilience changement climatique	1726202542	891038775	16198012718
	Sécurité	76840349773	82604045708	1,21274E+11
Total 2		**92243361482**	**89440392707**	**1,564E+11**
Axe 3	Coordination	4911682873	2677401402	35966429811
	Marché	6262392139	55314500	554300000
	Nutrition	32843941057	26788981	28205500000
	Production	46321146852	30376728570	71217063033
	Résilience crise alimentaire	38627221139	3071767469	21960068457
Total 3		**1,28966E+11**	**36208000922**	**1,57903E+11**
Axe 4	Artisanat	207096828	466095156	1151800571
	Climat des affaires	60740139	30532812	2964907840
	Communication et médias	3218659683	2643984554	6969843388
	Échanges commerciaux	1342248955	1861130808	2497242558
	Énergie	2109020505	5894247705	9336252709
	Industrie	24212525	3464700	229053426
	Infrastructures	94208050636	26477390098	2,74511E+11
	Infrastructures NTIC	3726244550	2542968710	1258907215
	Intégration jeunes	1030498239	758712826	1510714910
	Intégration Régionale	3755454954	4153923816	30000000
	Intermédiation financière	30736300	248014374	1730000000
	Mines	1492362527	1357223849	6932637229
	Services de transport	663464240	1818342587	6106808652
	Tourisme	697694478	179863223	275056150
Total 4		**1,12566E+11**	**48435895218**	**3,15504E+11**
Axe 5	Cadre de vie	868875876	1041077992	1,63075E+11
	Culture	1316627087	985341822	3585452996
	Eau et assainissement	8954370276	5940034696	2639844451
	Éducation	78150946872	43572841392	33840648972
	Genre	3039628984	29686723	3575640482
	Protection jeunes	173220815	1087602350	1130503519
	Protection sociale	612720196	594515647	3880663581
	Santé	40230590246	27396740076	76398981317
	Sport	1578623213	3535144606	2386278367
Total 5		**1,34926E+11**	**84182985304**	**2,90513E+11**
Total général		**7,68899E+11**	**4,5526E+11**	**1,36592E+12**

Source *: L'auteur à partir des données du Ministère des Finances sur l'exécution du budget pour les exercices 2012 à 2014*

ANNEXE N°7 : AIDES A L'INTERPRETATION DES ANALYSES FACTORIELLES : *Cosinus carré, coordonnées et contributions des modalités à l'inertie*

Annexe 7.1. : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités actives des 29 variables retenues (axes 1 à 5) à l'issue de la première ACM portant sur l'ensemble des variables dans l'échantillon global

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
1. Région																
Q101 - Agadez	0.15	24.27	0.16	0.10	0.35	0.45	0.14	0.0	0.0	0.2	0.3	0.0	0.00	0.00	0.00	0.01
Q102 - Diffa	0.14	25.95	-0.19	0.35	-1.11	1.06	0.44	0.0	0.1	1.5	1.7	0.3	0.00	0.00	0.05	0.04
Q103 - Dosso	0.51	6.28	-0.16	-0.08	0.12	-0.22	-0.09	0.0	0.0	0.1	0.3	0.0	0.00	0.00	0.00	0.01
Q104 - Maradi	0.59	5.27	0.33	0.40	0.30	0.10	-0.14	0.2	0.5	0.5	0.1	0.1	0.02	0.03	0.02	0.00
Q105 - Niamey	0.30	11.34	0.70	-1.13	1.24	0.42	0.12	0.4	2.1	4.0	0.6	0.1	0.04	0.11	0.14	0.02
Q106 - Tahoua	0.71	4.20	-0.25	0.28	-0.47	-0.94	-0.80	0.1	0.3	1.4	7.1	5.2	0.01	0.02	0.05	0.21
Q107 - Tillabéry	0.50	6.45	-0.15	-0.29	0.20	-0.15	0.65	0.0	0.2	0.2	0.1	2.4	0.00	0.01	0.01	0.00
Q108 - Zinder	0.81	3.57	-0.09	0.03	-0.34	0.57	0.31	0.0	0.0	0.8	2.9	0.9	0.00	0.00	0.03	0.09
						CONTRIBUTION CUMULEE =		0.9	3.3	8.6	13.1	9.1				
2. Niveau d'instruction																
Q101 - aucun	0.98	2.77	-0.35	0.17	-0.01	-0.02	0.02	0.3	0.2	0.0	0.0	0.0	0.04	0.01	0.00	0.00
Q102 - coranique	1.23	2.02	-0.19	0.24	0.00	0.03	-0.18	0.1	0.4	0.0	0.0	0.5	0.02	0.03	0.00	0.00
Q103 - alphabétisé	0.20	17.17	0.11	0.03	-0.11	0.56	-0.13	0.0	0.0	0.0	0.7	0.0	0.00	0.00	0.00	0.02
Q104 - primaire	0.60	5.22	0.01	-0.08	0.15	0.38	-0.10	0.0	0.0	0.1	1.0	0.1	0.00	0.00	0.00	0.03
Q105 - secondaire	0.50	6.45	0.46	-0.28	-0.06	-0.21	0.21	0.3	0.2	0.0	0.2	0.3	0.03	0.01	0.00	0.01
Q106 - prof/technique	0.09	39.42	1.51	-1.20	-0.26	-1.08	0.94	0.6	0.7	0.1	1.2	0.9	0.06	0.04	0.00	0.03
Q107 - supérieur	0.11	34.15	1.67	-1.57	-0.06	-1.35	0.88	0.9	1.4	0.0	2.2	0.9	0.08	0.07	0.00	0.05
						CONTRIBUTION CUMULEE =		2.3	2.9	0.2	5.3	2.7				
3. Occupation																
Q101 - agriculteur/éleveur	1.64	1.26	-0.51	0.22	-0.55	-0.30	-0.12	1.2	0.5	4.3	1.6	0.3	0.21	0.04	0.24	0.07
Q102 - salarié	0.31	10.80	1.64	-1.20	-0.54	-1.04	1.23	2.4	2.5	0.8	3.8	5.4	0.25	0.13	0.03	0.10
Q103 - commerçant	0.80	3.62	0.47	-0.06	0.56	0.91	-1.02	0.5	0.0	2.2	7.4	9.5	0.06	0.00	0.09	0.23
Q104 - artisan	0.10	34.93	0.00	0.13	0.48	0.70	0.87	0.0	0.0	0.2	0.6	0.9	0.00	0.00	0.01	0.01
Q105 - transporteur	0.15	23.13	0.13	-0.30	0.71	-0.23	-0.04	0.0	0.1	0.7	0.1	0.0	0.00	0.00	0.02	0.00
Q109 - autres activités ma.	0.31	11.07	-0.11	0.08	0.77	0.37	0.64	0.0	0.0	1.6	0.5	1.4	0.00	0.00	0.05	0.01
Q110 - autres	0.39	8.51	-0.10	0.17	0.57	-0.17	0.88	0.0	0.1	1.1	0.1	3.4	0.00	0.00	0.04	0.00
						CONTRIBUTION CUMULEE =		4.2	3.2	11.0	14.1	20.9				
4. Quelle est la principale activité du chef de ménage ?																
Q301 - agriculture	1.58	1.34	-0.51	0.24	-0.56	-0.31	-0.15	1.2	0.5	4.4	1.7	0.4	0.19	0.04	0.24	0.07
Q302 - élevage	0.10	34.93	-0.19	-0.06	0.12	0.14	0.58	0.0	0.0	0.0	0.0	0.4	0.00	0.00	0.00	0.00
Q303 - commerce	0.79	3.67	0.47	-0.10	0.56	0.89	-1.04	0.5	0.0	2.2	7.2	9.8	0.06	0.00	0.08	0.22
Q304 - artisanat	0.13	27.88	0.14	0.12	0.32	0.50	0.81	0.0	0.0	0.1	0.4	1.0	0.00	0.00	0.00	0.01
Q305 - salarié© secteur pub	0.19	18.96	1.85	-1.33	-0.75	-1.27	1.20	1.8	1.8	0.9	3.4	3.1	0.18	0.09	0.03	0.09
Q306 - salarié secteur pri.	0.09	40.46	1.63	-1.01	-0.27	-1.06	1.30	0.7	0.5	0.1	1.1	1.7	0.07	0.03	0.00	0.03
Q307 - travail journalier	0.37	9.11	-0.08	-0.07	0.82	0.17	0.47	0.0	0.0	2.2	0.1	0.9	0.00	0.00	0.07	0.00
Q310 - inactif	0.16	21.77	-0.22	0.09	0.54	-0.04	1.22	0.0	0.0	0.4	0.0	2.8	0.00	0.00	0.01	0.00
Q313 - autres	0.30	11.53	0.04	0.11	0.58	-0.10	0.64	0.0	0.0	0.9	0.0	1.4	0.00	0.00	0.03	0.00
						CONTRIBUTION CUMULEE =		4.3	2.9	11.1	13.9	21.4				
5. Quelle est la principale source d'eau de boisson du ménage ?																
Q301 - robinet eau courante	2.16	0.71	0.17	-0.19	0.35	0.01	0.03	0.2	0.5	2.3	0.0	0.0	0.04	0.05	0.17	0.00
Q302 - forage	0.68	4.43	-0.18	0.05	-0.22	0.05	0.17	0.1	0.0	0.3	0.0	0.2	0.01	0.00	0.01	0.00
Q303 - mini AEP	0.13	26.88	0.28	0.71	-0.25	0.52	-0.10	0.0	0.4	0.1	0.4	0.0	0.00	0.02	0.00	0.01
Q304 - puits protégé	0.28	12.25	-0.32	0.41	-0.73	0.51	0.28	0.1	0.3	1.3	0.8	0.3	0.01	0.01	0.04	0.02
Q305 - puits ouvert	0.44	7.34	-0.45	0.40	-0.83	-0.61	-0.56	0.3	0.4	2.7	1.9	1.6	0.03	0.02	0.09	0.05
						CONTRIBUTION CUMULEE =		0.6	1.5	6.7	3.1	2.1				
6. Quelle est la principale source d'énergie pour la cuisson ?																
Q301 - bois de chauffe	3.23	0.15	-0.14	0.12	-0.04	-0.02	0.00	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.13	0.09	0.01	0.00
Q302 - charbon	0.18	19.73	0.12	-0.06	0.39	0.38	-0.22	0.0	0.0	0.2	0.3	0.1	0.00	0.00	0.01	0.01
Q303 - gaz	0.30	11.44	1.42	-1.23	0.20	-0.01	0.12	1.7	2.5	0.1	0.0	0.1	0.18	0.13	0.00	0.00
						CONTRIBUTION CUMULEE =		1.9	2.8	0.4	0.3	0.2				
7. Quelle est la principale source d'éclairage pour votre ménage ?																
Q301 - électricité©	1.60	1.32	0.36	-0.31	0.37	-0.06	-0.01	0.6	0.9	1.9	0.1	0.0	0.10	0.07	0.11	0.00
Q302 - énergie solaire	0.14	25.51	0.59	-0.38	0.26	0.53	-0.65	0.1	0.1	0.1	0.4	0.7	0.01	0.01	0.00	0.01
Q304 - pétrole	0.66	4.65	-0.38	0.11	-0.30	0.53	0.20	0.3	0.0	0.5	2.1	0.3	0.03	0.00	0.02	0.06
Q306 - lampe à pile	1.31	1.83	-0.32	0.37	-0.33	-0.25	-0.02	0.4	1.0	1.3	0.9	0.0	0.05	0.07	0.06	0.03
						CONTRIBUTION CUMULEE =		1.4	2.0	3.8	3.5	1.0				
8. Quel est le statut d'occupation du logement du ménage ?																
Q301 - propriétaire/coprop	2.90	0.28	-0.11	0.12	-0.24	-0.07	-0.16	0.1	0.2	1.5	0.2	0.9	0.04	0.05	0.21	0.02
Q302 - locataire	0.60	5.15	0.61	-0.60	1.00	0.13	0.42	0.6	1.2	5.3	0.1	1.2	0.07	0.07	0.19	0.00
Q303 - occupe sans payer de	0.20	17.37	-0.23	0.09	0.46	0.65	1.09	0.0	0.0	0.4	1.0	2.8	0.00	0.00	0.01	0.02
						CONTRIBUTION CUMULEE =		0.8	1.4	7.2	1.2	4.9				
9. Quelle est la nature principale du toit du logement ?																
Q301 - terre/argile/banco	2.50	0.48	-0.24	0.20	-0.11	-0.03	-0.08	0.4	0.6	0.3	0.0	0.2	0.12	0.09	0.02	0.00
Q302 - paille	0.16	21.46	-0.42	0.31	-0.18	0.42	1.39	0.1	0.1	0.0	0.3	3.6	0.01	0.00	0.00	0.01
Q303 - bois	0.16	21.46	0.05	0.16	-0.53	0.93	0.49	0.0	0.0	0.4	1.6	0.4	0.00	0.00	0.01	0.04
Q304 - Tôle ou métal	0.72	4.17	0.61	-0.50	0.44	-0.14	-0.10	0.8	1.0	1.2	0.2	0.1	0.09	0.06	0.05	0.00
Q305 - ciment/béton	0.16	22.10	1.39	-1.42	0.41	-0.32	-0.32	0.9	1.8	0.2	0.2	0.2	0.09	0.09	0.01	0.00
						CONTRIBUTION CUMULEE =		2.2	3.5	2.2	2.3	4.5				
10. Quelle est la nature principale des murs du logement ?																
Q301 - ciment/béton	0.57	5.49	0.83	-1.03	0.68	-0.21	-0.24	1.1	3.3	2.3	0.3	0.4	0.13	0.19	0.08	0.01
Q302 - briques cuites	0.21	16.39	0.04	0.00	0.04	0.43	0.55	0.0	0.0	0.0	0.4	0.7	0.00	0.00	0.00	0.01
Q303 - terres / briques de	2.79	0.33	-0.15	0.20	-0.14	-0.01	-0.05	0.2	0.6	0.5	0.0	0.1	0.07	0.12	0.06	0.00
Q307 - paille	0.13	27.88	-0.58	0.30	-0.07	0.43	1.37	0.1	0.1	0.0	0.3	2.7	0.01	0.00	0.00	0.01

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
11. Chaise																
Q401 - oui	2.55	0.45	0.19	-0.13	0.13	-0.21	-0.21	0.3	0.2	0.4	1.3	1.3	0.08	0.04	0.04	0.10
Q402 - non	1.15	2.21	-0.42	0.28	-0.30	0.47	0.46	0.6	0.5	0.9	2.9	2.8	0.08	0.04	0.04	0.10
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.8	0.7	1.3	4.2	4.1				
12. Table																
Q401 - oui	2.15	0.72	0.27	-0.18	0.16	-0.31	-0.27	0.4	0.4	0.5	2.3	1.8	0.10	0.04	0.03	0.13
Q402 - non	1.56	1.38	-0.37	0.24	-0.22	0.42	0.37	0.6	0.5	0.7	3.2	2.4	0.10	0.04	0.03	0.13
			CONTRIBUTION CUMULEE =					1.1	0.9	1.1	5.5	4.2				
13. Lit																
Q401 - oui	3.36	0.10	0.06	-0.02	-0.01	-0.05	-0.08	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2	0.03	0.00	0.00	0.03
Q402 - non	0.35	9.64	-0.55	0.22	0.10	0.50	0.74	0.3	0.1	0.0	1.0	2.2	0.03	0.00	0.00	0.03
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.3	0.1	0.0	1.1	2.4				
14. Voiture																
Q401 - oui	0.41	8.14	0.95	-0.88	0.42	0.03	-0.64	1.1	1.7	0.6	0.0	1.9	0.11	0.09	0.02	0.00
Q402 - non	3.30	0.12	-0.12	0.11	-0.05	0.00	0.08	0.1	0.2	0.1	0.0	0.2	0.11	0.09	0.02	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					1.2	1.9	0.7	0.0	2.1				
15. Biens immobiliers (maison, bâtiment)																
Q401 - oui	2.49	0.49	-0.09	0.07	-0.28	-0.11	-0.22	0.1	0.1	1.8	0.3	1.4	0.02	0.01	0.16	0.02
Q402 - non	1.21	2.06	0.18	-0.15	0.58	0.22	0.46	0.1	0.1	3.6	0.7	2.9	0.02	0.01	0.16	0.02
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.2	0.2	5.4	1.0	4.3				
16. Le chef de ménage a-t-il utilisé au moins 1 fois des produits et services financiers ?																
Q601 - oui	2.13	0.73	0.70	0.47	0.08	-0.03	0.04	3.0	2.6	0.1	0.0	0.0	0.67	0.30	0.01	0.00
Q602 - non	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					7.2	6.2	0.3	0.1	0.1				
17. Banque																
Q601 - oui	0.32	10.47	1.78	-1.12	-0.68	-0.53	0.35	3.0	2.2	1.3	1.0	0.4	0.30	0.12	0.04	0.03
Q602 - non	1.81	1.04	0.51	0.75	0.22	0.06	-0.01	1.4	5.7	0.7	0.1	0.0	0.25	0.54	0.04	0.00
17_ - *Réponse manquante	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					8.5	11.5	2.2	1.1	0.5				
18. IMF (SFD)																
Q601 - oui	0.39	8.46	1.58	-0.71	-0.67	0.46	-0.20	2.8	1.1	1.5	0.9	0.2	0.30	0.06	0.05	0.02
Q602 - non	1.74	1.12	0.50	0.74	0.25	-0.14	0.10	1.3	5.2	0.9	0.4	0.2	0.22	0.48	0.05	0.02
18 - *Réponse manquante*	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					8.3	9.9	2.6	1.4	0.4				
19. Société d'assurance																
Q601 - oui	0.45	7.17	1.59	-1.00	-0.08	-0.13	-0.04	3.3	2.5	0.0	0.1	0.0	0.35	0.14	0.00	0.00
Q602 - non	1.68	1.20	0.46	0.87	0.12	-0.01	0.06	1.0	7.0	0.2	0.0	0.1	0.18	0.62	0.01	0.00
19 - *Réponse manquante*	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					8.5	13.1	0.4	0.1	0.1				
20. Société de téléphonie (mobile banking)																
Q601 - oui	0.57	5.49	1.28	-0.55	0.17	0.09	0.00	2.7	0.9	0.2	0.1	0.0	0.30	0.05	0.01	0.00
Q602 - non	1.56	1.37	0.49	0.84	0.05	-0.08	0.05	1.1	6.1	0.0	0.1	0.1	0.18	0.52	0.00	0.00
20_ - *Réponse manquante*	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					7.9	10.7	0.3	0.2	0.1				
21. Institutions informelles (op, coopératives)																
Q601 - oui	0.16	21.77	0.62	0.62	0.16	0.37	0.26	0.2	0.3	0.0	0.2	0.1	0.02	0.02	0.00	0.01
Q602 - non	1.97	0.88	0.71	0.46	0.07	-0.06	0.02	2.9	2.3	0.1	0.1	0.0	0.57	0.24	0.01	0.00
21 - *Réponse manquante*	1.57	1.36	-0.95	-0.64	-0.11	0.04	-0.06	4.1	3.6	0.2	0.0	0.1	0.67	0.30	0.01	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					7.2	6.2	0.3	0.4	0.2				
22. Avez-vous bénéficié d'un crédit au cours des 3 derniers mois ?																
Q601 - oui	0.83	3.48	1.28	-0.05	-0.88	0.57	-0.07	4.0	0.0	5.6	3.0	0.1	0.47	0.00	0.22	0.09
Q602 - non	1.90	0.95	-0.06	0.42	0.40	-0.48	-0.07	0.0	1.9	2.7	4.9	0.1	0.00	0.18	0.17	0.24
22 - *Réponse manquante*	0.98	2.78	-0.96	-0.77	-0.04	0.45	0.19	2.6	3.2	0.0	2.2	0.4	0.33	0.21	0.00	0.07
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.6	5.1	8.3	10.1	0.5				
23. Commerce																
Q601 - oui	0.38	8.86	1.34	-0.09	-0.61	1.45	-0.87	2.0	0.0	1.2	8.9	3.3	0.20	0.00	0.04	0.24
Q602 - non	0.45	7.29	1.24	-0.02	-1.12	-0.15	0.59	2.0	0.0	4.9	0.1	1.8	0.21	0.00	0.17	0.00
23 - *Réponse manquante*	2.88	0.29	-0.37	0.01	0.25	-0.17	0.02	1.1	0.0	1.6	0.9	0.0	0.47	0.00	0.22	0.10
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.1	0.0	7.8	9.9	5.1				
24. Investissement																
Q601 - oui	0.19	18.72	1.73	-0.90	-0.43	0.78	-0.50	1.6	0.8	0.3	1.3	0.5	0.16	0.04	0.01	0.03
Q602 - non	0.63	4.86	1.15	0.20	-1.02	0.52	0.05	2.4	0.1	5.8	1.9	0.0	0.27	0.01	0.21	0.06
24 - *Réponse manquante*	2.88	0.28	-0.37	0.01	0.25	-0.17	0.02	1.1	0.0	1.6	0.9	0.0	0.47	0.00	0.22	0.10
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.2	1.0	7.7	4.1	0.6				
25. Possession d'un compte dans une banque ou un SFD par le chef de ménage																
VI01 - Au moins un compte d	0.66	4.58	1.52	-0.71	-0.72	0.07	0.09	4.4	1.9	3.0	0.0	0.1	0.50	0.11	0.11	0.00
VI02 - Pas de compte dans u	3.04	0.22	-0.33	0.16	0.16	-0.02	-0.02	1.0	0.4	0.7	0.0	0.0	0.50	0.11	0.11	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.4	2.3	3.7	0.0	0.1				
26. Possession d'un compte dans une banque, un SFD, ou monnaie électronique par le CM																
V201 - Au -1 compte ds 1e b	0.67	4.52	1.50	-0.70	-0.73	0.06	0.11	4.4	1.8	3.1	0.0	0.1	0.50	0.11	0.12	0.00
V202 - pas de compte ni dan	3.03	0.22	-0.33	0.15	0.16	-0.01	-0.02	1.0	0.4	0.7	0.0	0.0	0.50	0.11	0.12	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.4	2.2	3.8	0.0	0.1				
27. Statut de la pauvreté																
ST01 - Pauvre	1.99	0.86	-0.31	0.15	-0.07	0.25	0.29	0.5	0.3	0.1	1.4	2.0	0.11	0.03	0.01	0.07
ST02 - Non pauvre	1.72	1.16	0.36	-0.18	0.08	-0.29	-0.34	0.6	0.3	0.1	1.6	2.3	0.11	0.03	0.01	0.07
			CONTRIBUTION CUMULEE =					1.2	0.5	0.2	2.9	4.2				

<u>Annexe 7.2</u>. : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités active des variables actives de l'échantillon des inclus du système financier (axes 1 à 5)

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
2. Région																
V001 - Agadez	0.17	23.91	0.18	-0.27	0.28	0.26	-0.05	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00
V002 - Diffa	0.13	33.25	0.22	0.09	-1.06	-0.65	0.05	0.0	0.0	0.9	0.5	0.0	0.00	0.00	0.03	0.01
V003 - Dosso	0.52	7.30	0.19	-0.05	-0.02	-0.24	0.22	0.0	0.0	0.0	0.3	0.3	0.00	0.00	0.00	0.01
V004 - Maradi	0.68	5.37	0.20	-0.16	-0.29	-0.27	-0.29	0.0	0.1	0.4	0.5	0.5	0.01	0.00	0.02	0.01
V005 - Niamey	0.67	5.52	0.17	-0.66	0.26	-0.84	0.38	0.0	1.6	0.3	4.3	0.9	0.01	0.08	0.01	0.13
V006 - Tahoua	0.62	6.03	-0.17	1.15	0.33	1.23	0.48	0.0	4.6	0.4	8.5	1.4	0.00	0.22	0.02	0.25
V007 - Tillabéry	0.57	6.61	-0.51	-0.28	0.34	0.31	0.09	0.2	0.3	0.4	0.5	0.0	0.04	0.01	0.02	0.01
V008 - Zinder	0.98	3.42	-0.01	0.06	-0.28	-0.03	-0.53	0.0	0.0	0.5	0.0	2.7	0.00	0.00	0.02	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.4	6.7	3.0	14.6	5.8				
11. Occupation																
Q101 - agriculteur/éleveur	0.68	5.37	-0.70	1.25	-0.22	0.43	0.07	0.5	6.0	0.2	1.2	0.0	0.09	0.29	0.01	0.03
Q102 - salariés	1.70	1.56	0.18	-0.54	0.35	0.05	-0.69	0.1	2.8	1.3	0.0	7.7	0.02	0.19	0.08	0.00
Q103 - commerçant	1.19	2.65	0.21	-0.09	-0.51	-0.34	0.77	0.1	0.1	2.0	1.3	6.7	0.02	0.00	0.10	0.04
Q104 - artisan	0.10	44.67	0.18	0.60	-1.04	-1.17	0.44	0.0	0.2	0.7	1.2	0.2	0.00	0.01	0.02	0.03
Q105 - transporteur	0.19	21.83	0.15	0.22	0.48	0.47	0.47	0.0	0.1	0.3	0.4	0.4	0.00	0.00	0.01	0.01
Q109 - autres activités man	0.17	23.91	0.18	0.37	-0.06	-0.52	0.06	0.0	0.1	0.0	0.4	0.0	0.00	0.01	0.00	0.01
Q110 - autres	0.32	12.70	-0.47	0.05	0.56	0.46	0.20	0.1	0.0	0.6	0.6	0.1	0.02	0.00	0.02	0.02
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.8	9.3	5.1	5.1	15.1				
12. Sexe																
V001 - masculin	3.92	0.11	-0.02	-0.05	0.05	0.09	0.01	0.0	0.1	0.1	0.3	0.0	0.00	0.02	0.02	0.08
V002 - féminin	0.43	9.15	0.20	0.47	-0.41	-0.84	-0.05	0.0	0.5	0.5	2.7	0.0	0.00	0.02	0.02	0.08
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.0	0.6	0.5	3.0	0.0				
14. Quelle est la principale source d'eau de boisson du ménage ?																
Q301 - robinet d'eau couran	2.98	0.46	0.04	-0.19	0.19	-0.03	0.07	0.0	0.6	0.7	0.0	0.1	0.00	0.08	0.08	0.00
Q302 - forage	0.71	5.09	0.21	-0.12	-0.24	0.18	-0.29	0.0	0.1	0.3	0.2	0.6	0.01	0.00	0.01	0.01
Q303 - mini AEP	0.21	20.08	0.22	0.55	-1.04	-0.73	-0.22	0.0	0.3	1.4	1.0	0.1	0.00	0.01	0.05	0.03
Q304 - puits protégé	0.14	29.44	0.17	0.98	-0.30	-0.01	0.29	0.0	0.8	0.1	0.0	0.1	0.00	0.03	0.00	0.00
Q305 - puits ouvert	0.30	13.42	-1.15	1.29	-0.49	0.33	0.03	0.6	2.9	0.5	0.3	0.0	0.10	0.12	0.02	0.01
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.7	4.6	2.9	1.5	0.9				
62. Banque																
Q601 - oui	2.00	1.17	0.19	-0.75	0.24	0.51	-0.06	0.1	6.3	0.7	4.7	0.1	0.03	0.47	0.05	0.22
Q602 - non	2.22	0.96	0.16	0.68	-0.19	-0.46	0.06	0.1	5.8	0.5	4.3	0.1	0.03	0.48	0.04	0.22
62 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	12.1	1.3	9.0	0.1				
63. Etablissement financier (NigerPoste, SAFI)																
V001 - oui	0.73	4.96	0.15	0.31	0.48	0.39	0.47	0.0	0.4	1.1	1.0	1.6	0.00	0.02	0.05	0.03
V002 - non	3.49	0.25	0.18	-0.06	-0.09	-0.09	-0.10	0.2	0.1	0.2	0.2	0.3	0.13	0.01	0.03	0.03
63 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	0.5	1.4	1.3	1.9				
64. Etablissement financier de transfert d'argent (AL IZZA, BNIF, NITA, etc.)																
V001 - oui	3.57	0.22	0.18	-0.21	-0.08	-0.17	-0.09	0.2	0.9	0.1	1.0	0.2	0.15	0.21	0.03	0.14
V002 - non	0.65	5.68	0.12	1.21	0.52	0.93	0.48	0.0	5.4	1.1	5.1	1.4	0.00	0.26	0.05	0.15
64 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	6.3	1.4	6.1	1.7				
65. IMF (SFD)																
Q601 - oui	2.36	0.84	0.18	0.17	-0.39	-0.46	0.03	0.1	0.4	2.2	4.5	0.0	0.04	0.04	0.18	0.25
Q602 - non	1.86	1.34	0.16	-0.21	0.52	0.57	-0.03	0.1	0.5	3.2	5.5	0.0	0.02	0.03	0.20	0.24
65 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	0.9	5.5	10.0	0.0				
66. Société d'assurance																
Q601 - oui	2.08	1.09	0.19	-0.64	-0.04	-0.17	-0.02	0.1	4.8	0.0	0.6	0.0	0.03	0.37	0.00	0.03
Q602 - non	2.14	1.03	0.15	0.63	0.06	0.16	0.02	0.1	4.8	0.1	0.5	0.0	0.02	0.38	0.00	0.03
66 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	9.6	0.2	1.1	0.0				
75. Epargne																
V001 - oui	3.09	0.41	0.19	-0.21	-0.22	-0.10	-0.04	0.2	0.8	1.0	0.3	0.0	0.09	0.11	0.12	0.02
V002 - non	1.13	2.86	0.13	0.59	0.66	0.26	0.12	0.0	2.2	3.1	0.7	0.2	0.01	0.12	0.15	0.02
75 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	3.0	4.2	1.0	0.2				
76. Crédit court terme de trésorerie																
V001 - oui	0.92	3.72	0.23	-0.49	-0.94	-0.08	0.52	0.1	1.2	5.1	0.1	2.4	0.01	0.06	0.24	0.00 0
V002 - non	3.30	0.32	0.16	0.14	0.28	0.02	-0.14	0.1	0.4	1.6	0.0	0.6	0.08	0.06	0.24	0.00 0
76 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	1.6	6.9	0.1	3.0				
77. Crédit court terme agricole																
V001 - oui	1.22	2.56	0.21	0.32	-0.96	-0.44	-0.23	0.1	0.7	7.2	2.2	0.6	0.02	0.04	0.36	0.08
V002 - non	3.00	0.45	0.16	-0.13	0.41	0.18	0.10	0.1	0.3	3.2	0.8	0.3	0.05	0.03	0.37	0.07
77 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.8	1.0	10.5	3.0	0.9				

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
78. Crédit achat intrants (engrais, semences)																
V001 - oui	0.32	12.70	0.22	-0.10	-0.99	0.45	0.31	0.0	0.0	2.0	0.6	0.3	0.00	0.00	0.08	0.02
V002 - non	3.90	0.11	0.17	0.01	0.09	-0.04	-0.02	0.2	0.0	0.2	0.1	0.0	0.25	0.00	0.07	0.01
78 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	0.0	2.3	0.7	0.3				
79. Crédit outillage et matériel agricole																
V001 - oui	0.11	38.14	0.23	-1.52	-0.89	0.89	2.18	0.0	1.5	0.6	0.8	5.0	0.00	0.06	0.02	0.02
V002 - non	4.11	0.06	0.17	0.05	0.04	-0.03	-0.06	0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	0.51	0.04	0.02	0.01
79 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	1.5	0.7	0.9	5.2				
81. Crédit moyen et long terme d'investissement																
V001 - oui	0.65	5.68	0.22	-0.96	-0.74	0.00	1.08	0.1	3.4	2.3	0.0	7.3	0.01	0.16	0.10	0.00
V002 - non	3.57	0.22	0.16	0.18	0.15	0.00	-0.19	0.2	0.7	0.5	0.0	1.3	0.12	0.15	0.10	0.00
81 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	4.1	2.9	0.0	8.6				
82. Crédit à la consommation																
V001 - oui	0.71	5.09	0.23	-0.62	-0.65	-0.16	-1.34	0.1	1.6	1.9	0.2	12.3	0.01	0.08	0.08	0.00
V002 - non	3.51	0.24	0.16	0.13	0.15	0.03	0.28	0.1	0.4	0.5	0.0	2.5	0.11	0.07	0.09	0.00
82 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	1.9	2.5	0.2	14.8				
85. Crédit immobilier (habitat)																
V001 - oui	0.32	12.70	0.23	-1.63	-0.75	0.17	1.62	0.0	4.8	1.2	0.1	7.9	0.00	0.21	0.04	0.00
V002 - non	3.90	0.11	0.17	0.14	0.07	-0.02	-0.13	0.2	0.4	0.1	0.0	0.6	0.25	0.17	0.05	0.00
85 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	5.2	1.4	0.1	8.6				
92. Mobile banking et paiement facture																
V001 - oui	2.70	0.61	0.19	-0.45	-0.03	-0.21	-0.07	0.1	3.0	0.0	1.1	0.1	0.06	0.33	0.00	0.07
V002 - non	1.52	1.85	0.15	0.80	0.09	0.36	0.13	0.1	5.6	0.1	1.8	0.2	0.01	0.35	0.00	0.07
92 - *Réponse manquante*	0.13	33.25	-5.75	-0.16	-0.37	0.13	-0.06	6.6	0.0	0.1	0.0	0.0	0.99	0.00	0.00	0.00
CONTRIBUTION CUMULEE =								6.8	8.6	0.2	2.8	0.4				
109. Investissement																
Q601 - oui	1.03	3.22	0.23	-0.60	-0.72	0.05	0.70	0.1	2.1	3.4	0.0	4.8	0.02	0.11	0.16	0.00
Q602 - non	2.24	0.94	0.20	0.32	-0.28	0.38	-0.43	0.1	1.3	1.1	3.0	3.9	0.04	0.11	0.08	0.15
109_ - *Réponse manquante*	1.08	3.03	-0.64	-0.08	1.27	-0.83	0.22	0.7	0.0	11.0	6.8	0.5	0.14	0.00	0.53	0.23
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.9	3.4	15.6	9.8	9.2				
111. Consommation																
V101 - oui	1.09	2.97	0.22	-0.35	-0.35	0.28	-1.21	0.1	0.8	0.9	0.8	15.4	0.02	0.04	0.04	0.03
V102 - non	2.17	1.00	0.21	0.22	-0.45	0.27	0.50	0.1	0.6	2.8	1.5	5.2	0.04	0.05	0.20	0.07
111 - *Réponse manquante*	1.08	3.03	-0.64	-0.08	1.27	-0.83	0.22	0.7	0.0	11.0	6.8	0.5	0.14	0.00	0.53	0.23
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.9	1.4	14.7	9.1	21.1				
112. Logement																
V101 - oui	0.44	8.79	0.23	-0.92	-0.10	1.01	0.19	0.0	2.1	0.0	4.1	0.1	0.01	0.10	0.00	0.12
V102 - non	2.82	0.54	0.21	0.18	-0.47	0.16	-0.11	0.2	0.5	4.0	0.7	0.3	0.08	0.06	0.41	0.05
112_ - *Réponse manquante*	1.08	3.03	-0.64	-0.08	1.27	-0.83	0.22	0.7	0.0	11.0	6.8	0.5	0.14	0.00	0.53	0.23
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.9	2.6	15.0	11.6	1.0				
388. Possession d'un compte dans une banque par le Chef de ménage																
V301 - cm ayant au - 1 compt	2.13	1.04	0.01	-0.71	0.25	0.47	-0.07	0.0	6.1	0.9	4.3	0.1	0.00	0.48	0.06	0.21
V302 - cm sans compte	2.22	0.96	-0.01	0.68	-0.24	-0.45	0.07	0.0	5.8	0.8	4.1	0.1	0.00	0.48	0.06	0.21
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.0	11.9	1.7	8.5	0.2				
412. Statut de la pauvreté																
V401 - Pauvre	1.25	2.47	-0.23	0.54	-0.08	-0.17	-0.23	0.1	2.1	0.0	0.3	0.7	0.02	0.12	0.00	0.01
V402 - Non pauvre	3.09	0.41	0.09	-0.22	0.03	0.07	0.09	0.0	0.8	0.0	0.1	0.3	0.02	0.12	0.00	0.01
CONTRIBUTION CUMULEE =								0.1	2.9	0.1	0.5	0.9				

<u>Annexe 7.3</u>. : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités active des variables actives de l'échantillon des exclus du système financier (axes 1 à 5)

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
2. Région																
V001 - Agadez	0.12	24.29	-0.22	0.36	0.34	1.38	0.79	0.0	0.2	0.2	3.5	1.4	0.00	0.01	0.00	0.08
V002 - Diffa	0.12	24.29	-0.49	-0.07	1.45	0.65	1.11	0.1	0.0	3.8	0.8	2.7	0.01	0.00	0.09	0.02
V003 - Dosso	0.43	5.99	0.50	-0.41	-0.20	-0.46	-0.30	0.4	0.9	0.3	1.4	0.7	0.04	0.03	0.01	0.03
V004 - Maradi	0.49	5.17	0.48	0.32	1.04	-0.05	-0.07	0.4	0.6	7.9	0.0	0.0	0.04	0.02	0.21	0.00
V005 - Niamey	0.20	14.47	0.71	-0.91	-0.26	0.92	0.32	0.3	2.0	0.2	2.5	0.4	0.03	0.06	0.00	0.06
V006 - Tahoua	0.62	3.87	-1.03	0.62	-0.35	0.11	-0.90	2.3	3.0	1.2	0.1	9.4	0.27	0.10	0.03	0.00
V007 - Tillabéry	0.40	6.51	-0.14	-0.57	-0.98	0.35	0.79	0.0	1.6	5.8	0.7	4.6	0.00	0.05	0.15	0.02
V008 - Zinder	0.65	3.70	0.29	0.01	0.05	-0.64	0.18	0.2	0.0	0.0	4.0	0.4	0.02	0.00	0.00	0.11
			CONTRIBUTION CUMULEE =					3.8	8.4	19.4	13.0	19.5				
10. Niveau d'instruction																
Q101 - aucun	0.90	2.36	0.10	0.16	-0.15	0.29	0.03	0.0	0.3	0.3	1.2	0.0	0.00	0.01	0.01	0.04
Q102 - coranique	1.11	1.73	-0.04	-0.02	-0.04	-0.20	-0.38	0.0	0.0	0.0	0.7	3.0	0.00	0.00	0.00	0.02
Q103 - alphabétisé	0.18	16.08	0.24	-0.32	0.64	-0.18	0.32	0.0	0.2	1.1	0.1	0.3	0.00	0.01	0.03	0.00
Q104 - primaire	0.50	5.00	-0.06	-0.01	0.19	-0.08	0.56	0.0	0.0	0.3	0.1	3.0	0.00	0.00	0.01	0.00
Q105 - secondaire	0.34	8.01	-0.16	-0.19	-0.07	0.09	0.16	0.0	0.1	0.0	0.0	0.2	0.00	0.00	0.00	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.1	0.7	1.7	2.0	6.5				
11. Occupation																
Q101 - agriculteur/éleveur	1.53	0.97	-0.07	0.25	-0.07	-0.13	-0.38	0.0	1.2	0.1	0.4	4.1	0.00	0.07	0.00	0.02
Q103 - commerçant	0.63	3.80	-0.01	-0.26	0.26	0.04	0.50	0.0	0.5	0.6	0.0	2.9	0.00	0.02	0.02	0.00
Q104 - artisan	0.10	29.58	0.21	-0.03	0.48	-0.08	0.39	0.0	0.0	0.3	0.0	0.3	0.00	0.00	0.01	0.00
Q105 - transporteur	0.14	21.29	-0.30	-0.52	0.19	-0.44	0.40	0.0	0.5	0.1	0.4	0.4	0.00	0.01	0.00	0.01
Q109 - autres activités man	0.28	9.69	0.47	-0.01	0.29	0.27	0.22	0.2	0.0	0.4	0.3	0.2	0.02	0.00	0.01	0.01
Q110 - autres	0.35	7.77	-0.03	-0.44	-0.62	0.47	0.34	0.0	0.9	2.0	1.2	0.7	0.00	0.03	0.05	0.03
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.3	3.1	3.5	2.3	8.6				
12. Sexe																
V001 - masculin	2.75	0.10	-0.03	0.05	0.08	-0.05	-0.09	0.0	0.1	0.3	0.1	0.4	0.01	0.03	0.06	0.02
V002 - féminin in	0.28	9.87	0.33	-0.51	-0.80	0.46	0.87	0.1	0.9	2.7	0.9	3.9	0.01	0.03	0.06	0.02
			CONTRIBUTION CUMULEE =					0.1	1.0	2.9	1.0	4.3				
212. Non accès à la terre																
V201 - oui (terre)	1.38	1.19	0.37	0.29	-0.25	0.14	0.20	0.7	1.4	1.3	0.4	1.0	0.11	0.07	0.05	0.02
V202 - non (terre)	1.65	0.84	-0.31	-0.24	0.21	-0.12	-0.17	0.6	1.2	1.1	0.3	0.8	0.11	0.07	0.05	0.02
			CONTRIBUTION CUMULEE =					1.2	2.7	2.4	0.7	1.9				
213. Non accès au crédit																
V201 - oui (crédit)	2.47	0.23	0.32	0.12	0.10	-0.03	0.19	0.9	0.4	0.4	0.0	1.6	0.46	0.06	0.05	0.00
V202 - non (crédit)	0.56	4.39	-1.42	-0.51	-0.45	0.14	-0.82	4.0	1.8	1.7	0.2	6.9	0.46	0.06	0.05	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					4.9	2.2	2.1	0.2	8.5				
214. Non accès aux produits d'épargne																
V201 - oui (épargne)	2.39	0.27	0.37	0.11	0.12	-0.04	0.17	1.1	0.3	0.5	0.1	1.3	0.50	0.04	0.05	0.01
V202 - non (épargne)	0.64	3.71	-1.37	-0.40	-0.45	0.14	-0.63	4.3	1.3	1.9	0.2	4.7	0.50	0.04	0.05	0.01
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.4	1.6	2.4	0.2	5.9				
215. Non accès aux institutions financières																
V201 - oui (inst. fin)	2.15	0.41	0.43	0.16	0.08	-0.04	0.10	1.4	0.7	0.2	0.1	0.4	0.44	0.06	0.02	0.00
V202 - non (inst fin)	0.88	2.42	-1.04	-0.39	-0.20	0.10	-0.24	3.4	1.7	0.6	0.1	0.9	0.44	0.06	0.02	0.00
			CONTRIBUTION CUMULEE =					4.7	2.4	0.8	0.2	1.3				
216. Non accès aux intrants (engrais, semences)																
V201 - oui (intrants)	1.97	0.54	0.55	0.10	0.00	-0.22	-0.04	2.1	0.3	0.0	1.4	0.0	0.55	0.02	0.00	0.09
V202 - non (intrant)	1.06	1.86	-1.02	-0.19	-0.01	0.41	0.07	3.9	0.5	0.0	2.7	0.1	0.55	0.02	0.00	0.09
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.9	0.7	0.0	4.1	0.1				
217. Non accès à l'eau d'irrigation après saison de pluie																
V201 - oui	1.82	0.66	0.61	-0.02	-0.01	-0.24	-0.09	2.4	0.0	0.0	1.6	0.3	0.56	0.00	0.00	0.09
V202 - non	1.21	1.51	-0.92	0.02	0.02	0.37	0.14	3.6	0.0	0.0	2.5	0.4	0.56	0.00	0.00	0.09
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.0	0.0	0.0	4.1	0.7				
218. Non accès aux matériels modernes de production																
V201 - oui	1.77	0.71	0.67	-0.11	0.01	-0.21	-0.15	2.8	0.3	0.0	1.2	0.7	0.64	0.02	0.00	0.06
V202 - non	1.26	1.41	-0.95	0.15	-0.01	0.30	0.21	4.0	0.4	0.0	1.7	1.0	0.64	0.02	0.00	0.06
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.9	0.6	0.0	2.9	1.7				
219. Non accès aux équipements modernes de transformation																
V201 - oui	1.79	0.69	0.67	-0.13	0.04	-0.19	-0.15	2.9	0.4	0.0	0.9	0.7	0.65	0.03	0.00	0.05
V202 - non	1.24	1.44	-0.97	0.19	-0.05	0.27	0.21	4.1	0.6	0.1	1.4	1.0	0.65	0.03	0.00	0.05
			CONTRIBUTION CUMULEE =					7.0	1.0	0.1	2.3	1.7				
220. Non accès au service d'encadrement de l'Etat																
V201 - oui (encad Etat)	1.82	0.66	0.62	0.06	-0.07	-0.15	-0.13	2.5	0.1	0.1	0.6	0.5	0.59	0.00	0.01	0.03
V202 - non (encad Etat)	1.21	1.51	-0.94	-0.08	0.10	0.23	0.19	3.8	0.1	0.2	1.0	0.8	0.59	0.00	0.01	0.03
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.3	0.2	0.3	1.6	1.3				
221. Non accès à une organisation paysanne (op)																
V201 - oui (organisa paysan	1.82	0.67	0.63	0.07	-0.06	-0.18	-0.13	2.6	0.1	0.1	0.9	0.5	0.60	0.01	0.01	0.05
V202 - non (organisa paysan	1.21	1.50	-0.95	-0.10	0.10	0.28	0.19	3.8	0.2	0.2	1.4	0.8	0.60	0.01	0.01	0.05
			CONTRIBUTION CUMULEE =					6.4	0.3	0.3	2.4	1.3				
222. Non accès à une chaine de valeur																
V201 - oui (chaine de val)	1.47	1.06	0.73	-0.30	0.02	-0.17	-0.13	2.8	1.6	0.0	0.7	0.4	0.50	0.08	0.00	0.03
V202 - non (chaine de val)	1.56	0.95	-0.69	0.28	-0.02	0.16	0.12	2.6	1.6	0.0	0.6	0.4	0.50	0.08	0.00	0.03
			CONTRIBUTION CUMULEE =					5.4	3.2	0.0	1.3	0.9				

MODALITES			COORDONNEES					CONTRIBUTIONS					COSINUS CARRES			
IDEN - LIBELLE	P.REL	DISTO	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4
223. Non accès à une infrastructure moderne de stockage																
V201 - oui	1.46	1.08	0.69	-0.36	0.05	0.00	-0.12	2.5	2.3	0.1	0.0	0.4	0.45	0.12	0.00	0.00
V202 - non	1.57	0.93	-0.64	0.33	-0.05	0.00	0.11	2.3	2.1	0.1	0.0	0.3	0.45	0.12	0.00	0.00
							CONTRIBUTION CUMULEE =	4.8	4.5	0.1	0.0	0.7				
224. Non accès à une route (ou piste rurale)																
V201 - oui	0.67	3.52	0.83	-0.74	-0.62	0.19	-0.14	1.7	4.5	3.9	0.4	0.3	0.20	0.15	0.11	0.01
V202 - non	2.36	0.28	-0.24	0.21	0.18	-0.05	0.04	0.5	1.3	1.1	0.1	0.1	0.20	0.15	0.11	0.01
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.1	5.8	5.1	0.5	0.3				
225. Non accès au marché un lieu où l'offre et la demande se rencontre)																
V201 - oui (marché)	0.66	3.58	0.84	-0.66	-0.49	0.26	-0.30	1.7	3.5	2.4	0.7	1.1	0.20	0.12	0.07	0.02
V202 - non (marché)	2.37	0.28	-0.24	0.18	0.14	-0.07	0.08	0.5	1.0	0.7	0.2	0.3	0.20	0.12	0.07	0.02
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.1	4.5	3.1	0.9	1.4				
227. Non accès aux marchés publics (appels d'offres)																
V201 - oui (marché pub)	1.17	1.59	0.60	-0.48	0.02	0.16	0.14	1.5	3.4	0.0	0.5	0.5	0.23	0.15	0.00	0.02
V202 - non (marché pub)	1.86	0.63	-0.38	0.30	-0.01	-0.10	-0.09	0.9	2.1	0.0	0.3	0.3	0.23	0.15	0.00	0.02
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.5	5.6	0.0	0.8	0.7				
229. Non accès à l'emploi (chômage)																
V201 - oui (emploi)	1.37	1.22	0.56	0.02	0.02	0.13	-0.24	1.5	0.0	0.0	0.4	1.5	0.26	0.00	0.00	0.01
V202 - non (emploi)	1.66	0.82	-0.46	-0.02	-0.02	-0.11	0.20	1.2	0.0	0.0	0.3	1.2	0.26	0.00	0.00	0.01
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.7	0.0	0.0	0.6	2.7				
231. Non accès à l'école																
V201 - oui	0.67	3.53	0.61	-0.60	-0.61	0.57	-0.14	0.9	3.0	3.7	3.3	0.2	0.10	0.10	0.11	0.09
V202 - non	2.36	0.28	-0.17	0.17	0.17	-0.16	0.04	0.2	0.8	1.1	0.9	0.1	0.10	0.10	0.11	0.09
							CONTRIBUTION CUMULEE =	1.1	3.8	4.8	4.2	0.3				
232. Non accès à l'eau potable et service d'assainissement																
V201 - oui	0.85	2.58	0.60	-0.29	-0.13	0.50	-0.11	1.1	0.9	0.2	3.2	0.2	0.14	0.03	0.01	0.10
V202 - non	2.18	0.39	-0.23	0.11	0.05	-0.19	0.04	0.4	0.3	0.1	1.2	0.1	0.14	0.03	0.01	0.10
							CONTRIBUTION CUMULEE =	1.5	1.2	0.3	4.4	0.3				
235. Non accès à une alimentation suffisante																
V201 - oui	1.80	0.69	0.43	0.35	-0.04	0.37	-0.13	1.2	2.8	0.0	3.8	0.5	0.27	0.18	0.00	0.20
V202 - non	1.23	1.46	-0.63	-0.52	0.05	-0.54	0.18	1.7	4.1	0.1	5.6	0.8	0.27	0.18	0.00	0.20
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.9	6.9	0.1	9.4	1.3				
236. Non accès à l'habitat décent																
V201 - oui	1.75	0.73	0.42	0.37	-0.08	0.46	-0.12	1.1	3.1	0.2	5.7	0.4	0.25	0.19	0.01	0.29
V202 - non	1.28	1.36	-0.58	-0.51	0.10	-0.63	0.16	1.5	4.2	0.2	7.8	0.6	0.25	0.19	0.01	0.29
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.6	7.2	0.4	13.6	1.0				
237. Non accès à un habillement respectable																
V201 - oui	1.52	0.99	0.54	0.43	-0.17	0.45	-0.19	1.5	3.5	0.7	4.7	1.0	0.29	0.19	0.03	0.20
V202 - non	1.51	1.01	-0.54	-0.44	0.17	-0.45	0.19	1.6	3.6	0.7	4.7	1.0	0.29	0.19	0.03	0.20
							CONTRIBUTION CUMULEE =	3.1	7.1	1.3	9.4	2.0				
240. Non accès aux grandes écoles et universités locales																
V201 - oui	0.71	3.28	0.76	-0.69	-0.23	0.39	0.29	1.5	4.2	0.5	1.7	1.1	0.18	0.14	0.02	0.05
V202 - non	2.32	0.30	-0.23	0.21	0.07	-0.12	-0.09	0.4	1.3	0.2	0.5	0.3	0.18	0.14	0.02	0.05
							CONTRIBUTION CUMULEE =	1.9	5.4	0.7	2.2	1.5				
241. Non accès aux grandes écoles et universités étrangères																
V201 - oui	1.44	1.11	0.52	-0.29	0.40	0.30	0.20	1.4	1.5	3.5	1.9	1.1	0.24	0.07	0.15	0.08
V202 - non	1.59	0.90	-0.47	0.26	-0.36	-0.27	-0.18	1.2	1.3	3.2	1.7	1.0	0.24	0.07	0.15	0.08
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.6	2.8	6.7	3.7	2.0				
245. Pauvreté																
V201 - oui	2.35	0.29	0.25	0.13	0.10	0.11	0.06	0.5	0.5	0.4	0.4	0.1	0.21	0.05	0.04	0.04
V202 - non	0.68	3.43	-0.86	-0.43	-0.35	-0.38	-0.20	1.8	1.6	1.2	1.5	0.5	0.21	0.05	0.04	0.04
							CONTRIBUTION CUMULEE =	2.3	2.1	1.6	2.0	0.6				
253. Non accepté dans les organisations communautaires																
V201 - oui	0.88	2.43	0.38	0.69	-0.04	-0.05	-0.19	0.4	5.3	0.0	0.0	0.6	0.06	0.20	0.00	0.00
V202 - non	2.15	0.41	-0.16	-0.29	0.02	0.02	0.08	0.2	2.2	0.0	0.0	0.2	0.06	0.20	0.00	0.00
							CONTRIBUTION CUMULEE =	0.6	7.5	0.0	0.1	0.8				
264. Exclusion pour convictions politiques divergentes																
V201 - oui (conv pol diver)	0.58	4.26	0.55	0.11	0.53	-0.30	-0.01	0.6	0.1	2.5	0.8	0.0	0.07	0.00	0.07	0.02
V202 - non (conv pol diver)	2.45	0.23	-0.13	-0.03	-0.13	0.07	0.00	0.1	0.0	0.6	0.2	0.0	0.07	0.00	0.07	0.02
							CONTRIBUTION CUMULEE =	0.8	0.1	3.1	1.0	0.0				
267. Non accès à la terre																
V201 - positivement	1.24	1.45	0.13	0.35	-0.80	-0.35	0.42	0.1	1.9	12.0	2.3	4.0	0.01	0.09	0.45	0.09
V203 - neutre (sans impact	1.79	0.69	-0.09	-0.24	0.55	0.24	-0.29	0.0	1.3	8.3	1.6	2.8	0.01	0.09	0.45	0.09
							CONTRIBUTION CUMULEE =	0.1	3.2	20.3	3.9	6.7				
268. Non accès aux intrants (engrais, semences)																
V201 - positivement	1.33	1.28	0.18	0.34	-0.67	-0.37	0.37	0.1	1.9	9.0	2.8	3.3	0.02	0.09	0.35	0.11
V203 - neutre (sans impact	1.70	0.78	-0.14	-0.26	0.53	0.29	-0.29	0.1	1.5	7.1	2.2	2.6	0.02	0.09	0.35	0.11
							CONTRIBUTION CUMULEE =	0.3	3.3	16.1	5.0	5.8				
328. Emprunt formel (à la banque ou auprès des SFD)																
V301 - oui	0.26	10.64	-1.20	-0.51	-0.28	-0.15	-1.19	1.3	0.8	0.3	0.1	6.8	0.14	0.02	0.01	0.00
V302 - non	2.77	0.09	0.11	0.05	0.03	0.01	0.11	0.1	0.1	0.0	0.0	0.6	0.14	0.02	0.01	0.00
							CONTRIBUTION CUMULEE =	1.5	0.9	0.3	0.1	7.5				

Table des matières

REMERCIEMENTS **4**

SOMMAIRE **5**

SIGLES ET ABREVIATIONS 7

RESUME **9**

ABSTRACT **10**

INTRODUCTION GENERALE 11

PREMIERE PARTIE : ETAT DES LIEUX DE LA CROISSANCE ET DE LA PAUVRETE AU NIGER **19**

CHAPITRE N°1 : CONCEPTS, THÉORIES ET POLITIQUES DE CROISSANCE A L'ÉPREUVE DES FAITS AU NIGER **23**

1.1 Les théories de la croissance économique et de la stagnation **25**

1.1.1 La théorie de la stagnation 25

1.1.2 Les théories de la croissance économique 26

1.1.2.1 La croissance néoclassique 26

1.1.2.2 La théorie de la croissance endogène 31

1.1.2.2.1 Le modèle AK 32

1.1.2.2.2 Le modèle à variété de biens 33

1.1.2.2.3 Le modèle schumpétérien 38

1.1.2.3 Les modèles de piège à pauvreté 40

1.2 La transition vers la croissance moderne **41**

1.2.1 La problématique de décollage économique 42

1.2.2 Les modèles de transition exogène 44

1.2.3 La théorie de la croissance unifiée 45

1.2.4 Croissance et satisfaction 47

1.2.5 Croissance économique, inégalités et pauvreté 48

1.3 Les politiques de croissance **50**

1.3.1 Croissance et concurrence 50

1.3.2 Politiques macroéconomiques et croissance 54

1.3.3 Commerce international et croissance 55

1.4 Culture et croissance **55**

CHAPITRE N°2 : ANALYSE DE LA CROISSANCE AU NIGER : LEVIERS, DEFIS, CONTRAINTES ET OPPORTUNITES 61

2.1 Les leviers de la croissance économique au Niger 64

2.1.1 La structure du Produit Intérieur Brut sur les 26 dernières années..... 65

2.1.2 Évolution de la contribution des différents secteurs à la croissance économique : les leviers de la croissance et les secteurs porteurs 69

2.1.3 Les emplois du PIB..... 69

2.2 Contraintes et insuffisances des leviers de la croissance économique au Niger .. 74

2.2.1 Contraintes et insuffisances du secteur agropastoral 74

2.2.1.1 Les caractéristiques de l'agriculture nigérienne 75

2.2.1.2 L'insuffisance et le caractère aléatoire de la pluviométrie..... 80

2.2.1.3 L'insuffisance des terres arables 81

2.2.1.4 Les contraintes plus spécifiques au secteur de l'élevage..... 82

2.2.1.5 L'absence d'un mécanisme adapté de financement agricole 84

2.2.1.5.1 L'Union Nigérienne de Crédit et de Coopératives et la CNCA..... 87

2.2.1.5.2 Les volets « crédit » des projets de développement..... 88

2.2.1.5.3 Le financement des Organisations Non Gouvernementales 89

2.2.1.5.4 Des difficultés des Coopératives à l'émergence des Organisations Paysannes 89

2.2.1.5.5 Les Systèmes Financiers Décentralisés (SFD)..... 90

2.2.1.5.6 Les circuits informels de crédit agricole 91

2.2.1.5.7 La Banque Agricole du Niger 92

2.2.1.5.8 Le Fonds d'investissement pour la Sécurité Alimentaire et Nutritionnelle …95

2.2.2 Le capital humain..... 98

2.2.2.1 Éducation..... 98

2.2.2.1.1 État de lieux et tendances 98

2.2.2.1.2 Éducation et croissance 99

2.2.2.1.3 La dégradation avancée du système éducatif primaire..... 101

2.2.2.1.3.1 Contexte de l'évaluation nationale des enseignants contractuels 102

2.2.2.1.3.2 Évaluation des enseignants contractuels..... 102

2.2.2.1.3.3 Constats 104

2.2.2.2 La santé..... 104

2.2.2.2.1 État des lieux et tendances..... 105

2.2.2.2.2 Impact économique de la santé au Niger..... 106

2.2.3 La désarticulation du secteur minier et pétrolier avec les autres branches de l'économie : la problématique du contenu local 107

2.2.3.1 Fourniture des biens et services, et sous-traitance dans les sociétés minières…. 111

2.2.3.1.1 Volume et structure des acquisitions de biens et services par les sociétés minières auprès des fournisseurs 112

2.2.3.1.2 Volume et structure de la sous-traitance dans le secteur minier pétrolier du Niger 113

2.2.3.1.3 La relation entre les fournisseurs locaux et les sociétés minières : un partenariat déséquilibré et jugé discriminatoire 115

2.2.3.1.4 Les domaines de renforcement de capacités identifiés pour améliorer la relation des fournisseurs et sous-traitants locaux avec les sociétés minières..... 116

2.2.3.1.5 Les recommandations relatives aux domaines dans lesquels les entreprises nigériennes peuvent faire des affaires dans le sillage des industries minières..... 116

2.2.3.2 Le problème de l'emploi de jeunes dans les zones minières 117

2.2.3.2.1 Le chômage des jeunes dans les régions minières 117

2.2.3.2.2 L'employabilité des jeunes dans les régions minières 120

2.2.3.2.2.1 L'opinion des Inspecteurs régionaux de travail sur le problème de l'employabilité des jeunes dans les sociétés minières 120

2.2.3.2.2.2 Les obstacles et freins à l'employabilité des jeunes selon les responsables des sociétés minières et les sous-traitants 122

2.2.3.2.3 Niveau de contribution des sociétés minières à l'emploi des jeunes : état des lieux et perception des acteurs 122

2.2.4 Les autres obstacles et défis limitant la croissance au Niger 125

2.2.4.1 Les contraintes du secteur industriel 125

2.2.4.2 Contraintes de financement 129

2.2.4.2.1 Secteur financier et promotion des investissements 132

2.2.4.2.2 Coût du crédit 140

2.2.4.2.3 Accès à l'épargne 143

2.2.4.2.4 Faible intermédiation financière 145

2.2.4.2.4.1 Concentration du marché bancaire 145

2.2.4.2.4.2 Problème d'information et coût de transaction..... 147

2.2.4.2.4.3 Exigences et conditions de garantie..... 147

2.2.4.2.5 Autres éléments de diagnostic 148

2.3 Le partage des retombées de la croissance au Niger 150

2.4 L'incohérence de la planification des politiques économiques au Niger……..... 156

2.4.1 Brève présentation du Plan du Développement Économique et Social 2012-2016 du Niger et de son Plan d'Actions Prioritaires 156
2.4.2 L'inadéquation entre les priorités du PDES et la politique l'allocation budgétaire ….158
2.5 Les opportunités de la croissance économique au Niger 163
2.5.1 Passage du défi démographique au dividende démographie 163
2.5.2 L'Initiative 3N : les Nigériens Nourrissent les Nigériens..... 170
2.5.2.1 Défis, atouts, opportunités et contraintes 171
2.5.2.1.1 Défis majeurs à relever..... 172
2.5.2.1.2 Des atouts pour relever les défis..... 172
2.5.2.1.3 Contraintes..... 172
2.5.2.1.4 Des opportunités pour investir plus et mieux..... 173
2.5.2.2 Objectifs et résultats attendus..... 173
2.5.2.3 Critique de l'i3N..... 175
2.5.3 Programme Compact MCC-NIGER..... 175
2.5.4 Maximisation des effets induits du secteur minier et pétrolier sur la croissance à court, moyen et long termes..... 176
2.6 Les déterminants de la croissance économique au Niger..... 178
2.6.1 Brève revue de la littérature..... 178
2.6.2 Description des variables et tests de stationnarité 180
2.6.2.1 Description des variables..... 180
2.6.2.2 Tests de stationnarité 181
2.6.3 Modélisation et présentation de la méthodologie d'estimation 182
2.6.4 Résultats des estimations du modèle 182
2.6.4.1. Résultats du test de cointégration de Pesaran et al..... 182
2.6.4.2 Résultats du test de causalité de Toda-Yamamoto..... 183
2.6.4.3 Résultats de l'estimation du modèle à correction d'erreur..... 184
2.6.4.3.1 Coefficients de court terme 185
2.6.4.3.2 Coefficient de long terme 186
CHAPITRE N°3 : CONCEPTS, INDICATEURS ET SITUATION DE LA PAUVRETE : UN ETAT DES LIEUX..... 189
3.1 Revue de littérature..... 191
3.2 L'approche conceptuelle de la pauvreté..... 193
3.2.1 L'école Welfariste..... 193

3.2.2 L'école des besoins de base 194
3.2.3 L'école des capacités 195
3.3 Les indicateurs de pauvreté 196
3.3.1 Notions d'indicateur de bien-être et de seuil de pauvreté 196
3.3.2 Les indicateurs élémentaires de pauvreté 197
3.3.2.1 L'incidence de la pauvreté 197
3.3.2.3 L'intensité moyenne de la pauvreté 197
3.3.2.3 Les indicateurs de Foster, Greer et Thorbecke 197
3.3.3 Les indicateurs synthétiques de la pauvreté 198
3.3.3.1 L'Indice de Pauvreté Humaine (IPH) 198
3.3.3.2 L'Indice Synthétique de Pauvreté Humaine (ISPH) 199
3.3.4 L'Indice Composite de Pauvreté (ICP) 199
3.4 Situation de la pauvreté au Niger 200
3.4.1 Profil de pauvreté monétaire 201
3.4.1.1 Pauvreté, résidence et caractéristiques sociodémographiques 201
3.4.1.1.1 Profil régional de la pauvreté 201
3.4.1.1.1.1 Pauvreté selon le milieu de résidence 202
3.4.1.1.1.2 Pauvreté selon les régions 202
3.4.1.1.2 Caractéristiques sociodémographiques 206
3.4.1.2 Pauvreté, branche d'activité et catégories socioprofessionnelles 208
3.4.2 Déterminants de la pauvreté au Niger en 2011 209

DEUXIEME PARTIE : INCLUSION FINANCIERE, PERFORMANCE ECONOMIQUE, ET REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER 217

CHAPITRE N°4 : ETAT DE L'INCLUSION FINANCIERE AU NIGER 224
4.1 Présentation de l'enquête sur l'inclusion financière et croissance au Niger 226
4.2 Évolution des indicateurs d'inclusion financière au Niger 228
4.2.1 Indicateurs d'accès aux services financiers 228
4.2.1.1 Taux global de pénétration démographique des services financiers 228
4.2.1.2 Taux global de pénétration géographique des services financiers (TGPSFg) ... 229
4.2.2 Indicateurs d'utilisation des services financiers 231
4.2.2.1 Taux de bancarisation strict (TBS) 231
4.2.2.2 Taux de bancarisation élargi (TBE) 232

4.2.2.3 Taux global d'utilisation des services financiers (TGUSF) 232
4.2.3 Les coûts d'accès aux services financiers 234
4.2.3.1 Taux d'intérêt des dépôts au niveau des banques et SFD 235
4.2.3.2 Taux d'intérêt des crédits accordés par les banques et les SFD à la clientèle 235
4.3 Situation de l'offre et de la demande des services financiers 236
4.3.1 Aperçu général des produits et services financiers disponibles 237
4.3.1.1 Les produits d'épargne 244
4.3.1.2 Les produits de financement 249
4.3.1.3 Les produits d'assurance 250
4.3.1.4 Les services de transfert d'argent 251
4.3.2 Les institutions ou canaux de distribution 253
4.3.2.1 L'offre limitée du secteur bancaire 258
4.3.2.2 Le rôle d'alternatives joué par les institutions de microfinance 259
4.3.2.3 Les institutions de transfert d'argent 264
4.3.2.4 Les autres institutions ou canaux formels de distribution : assurances et opérateurs de *mobile banking* 266
4.3.2.4.1 Le marché d'assurance 266
4.3.2.4.2 Les opérateurs de *mobile banking* 269
4.3.2.5 La finance informelle 270
4.3.3 L'infrastructure financière 271
4.3.4 Forces et faiblesses de l'offre et de la demande de services financiers au Niger . 272
4.3.4.1 Forces et faiblesses de l'offre des services financiers 272
4.3.4.1.1 Les principales forces et opportunités relevant de l'offre 272
4.3.4.1.2 Les principales contraintes et faiblesses liées à l'offre 273
4.3.4.2 Forces et faiblesses de la demande des services financiers 274
4.3.4.2.1 Les principales forces et opportunités liées à la demande 274
4.3.4.2.2 Les principales contraintes liées à la demande 274
4.3.5 Le cadre règlementaire et institutionnel 275
4.4 Les déterminants de l'inclusion financière : un modèle Logit 276
CHAPITRE 5 : INCLUSION FINANCIERE ET PERFORMANCES ECONOMIQUES : A LA RECHERCHE D'UN LIEN DE CAUSE A EFFET 282
5.1 Inclusion financière et croissance économique : une revue de littérature 284
5.2 Impact de l'inclusion financière sur la réduction de la pauvreté au Niger 286

5.2.1 Analyse de la pauvreté monétaire 286
5.2.1.1 Méthodologie de calcul du seuil de pauvreté monétaire 286
5.2.1.2 Incidence de pauvreté monétaire 288
5.2.2 Cadre théorique de l'analyse de la pauvreté multidimensionnelle et méthodologie de construction de l'ICP 290
5.2.2.1 Brève présentation de l'Analyse des Correspondances Multiples 290
5.2.2.2 Classification automatique ascendante 292
5.2.2.3 Méthodologie de construction de l'Indice Composite de Pauvreté 294
5.2.3 Calcul et analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans l'échantillon global . 295
5.2.3.1 Analyse des correspondances multiples et classification hiérarchique 296
5.2.3.2 Seuil de pauvreté multidimensionnelle et incidence de la pauvreté dans l'échantillon global 302
5.2.3.3 Modèle économétrique de type Logit d'analyse des déterminants de la pauvreté multidimensionnelle 304
5.2.3.3.1 Les variables du modèle 304
5.2.3.3.2 Les résultats du modèle estimé 305
5.2.4 Analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des inclus financiers 308
5.2.4.1 Analyse des correspondances multiples et classification dans le sous-échantillon des inclus financiers 308
5.2.4.2 Seuil de pauvreté multidimensionnelle et pauvreté monétaire dans le groupe des inclus financiers 312
5.2.5 Calcul et analyse de la pauvreté multidimensionnelle dans le sous-échantillon des exclus financiers 314
5.2.5.1 Analyse des correspondances multiples et classification 314
5.2.5.2 Seuil de pauvreté multidimensionnelle dans la classe des exclus financiers..318
5.2.5.3 Modèle dichotomique d'analyse de la pauvreté dans le sous-échantillon des exclus financiers 320
5.2.6 Femmes, pauvreté et exclusion financière : une analyse multidimensionnelle 322
5.2.7 Jeunes, pauvreté et inclusion financière : une analyse multidimensionnelle..... 327
5.3 Inclusion financière et performance des MPME au Niger 331
5.3.1 Les déterminants de l'inclusion financière des MPME 332
5.3.1.1 Les indicateurs d'accès des MPME aux services financiers 333
5.3.1.2 Les indicateurs d'utilisation des services financiers par les MPME 337
5.3.1.3 Les indicateurs de coût des services financiers aux entreprises 345

5.3.1.4 Les déterminants de la possession d'un compte dans une banque ou une institution de microfinance par les MPME 347
5.3.1.4.1 Les variables du modèle 347
5.3.1.4.2 Résultats de l'estimation du modèle 348
5.3.2 Inclusion financière et performance des entreprises au Niger 349
5.3.2.1 Impact de l'accès au crédit sur le chiffre d'affaires, le bénéfice, l'emploi et le paiement d'impôt par les MPME 350
5.3.2.2 Technologie et innovations financières au service des entreprises 358
5.3.3. Insuffisances et obstacles à l'accès des entreprises aux services financiers 360
5.3.4 Modèle dichotomique d'analyse des déterminants de l'accès des MPME au crédit 365
5.3.4.1 Variables retenues 365
5.3.4.2 Résultat du modèle estimé 365
CHAPITRE N°6 : LES AXES DE PROMOTION DE L'INCLUSION FINANCIERE **370**
6.1 *Mobile banking* et finance électronique 372
6.1.1 *Mobile banking* en Afrique : un état des lieux 372
6.1.2 Situation du *mobile banking* et de la monnaie électronique au Niger 374
6.1.3 Fonctionnalités et évolution générationnelle du *mobile banking* 375
6.1.4 L'interopérabilité comme prochain défi du *mobile banking* 375
6.1.5 Les facteurs de risque et d'instabilité qui menacent le *mobile banking* 376
6.1.5.1 L'insuffisance du cadre législatif 377
6.1.5.2 La faiblesse des contrôles 377
6.1.5.3 La multiplicité des intermédiaires 377
6.1.5.4 La rapidité et le volume des flux 378
6.2 Assurance agricole et warrantage comme leviers d'inclusion financière dans un contexte de changement climatique 378
6.2.1 L'assurance agricole 379
6.2.2 Le warrantage 384
6.3 La finance islamique : une opportunité d'inclusion financière dans un contexte culturel favorable 385
6.3.1 Le contexte 385
6.3.2 Les principes généraux de la finance islamique 388
6.3.2.1 Le Principe de la Liberté de Contrat 388
6.3.2.2 Le Principe du Consentement Mutuel 388
6.3.2.3 La Prohibition du Riba et le Concept de 'Iwad 389

6.3.2.4 La Prohibition de Gharar (Incertitude) 391
6.3.2.5 La Prohibition des Biens illicites 392
6.3.2.5.1 Moudharabah 392
6.3.2.5.2 Moucharakah 393
6.3.2.5.3 Mourabahah 393
6.3.2.5.4 La Vente Salam 393
6.3.2.5.5 Le contrat Istisna ou contrat relatif à un objet à manufacturer 393
6.3.2.5.6 Al-Ijarah (location) 394
6.3.2.5.7 Wakalah (mandat) 394
6.3.2.5.8 Kafalah (garantie) 394
6.3.2.5.9 Wadiah (dépôt) 394
6.3.3 Les institutions et services financiers islamiques 395
6.3.3.1 Banque Islamique 395
6.3.3.1.1 Compte courant et compte d'épargne 396
6.3.3.1.2 Comptes d'investissement généraux 397
6.3.3.1.3 Comptes à investissements spéciaux 397
6.3.3.1.4 Financement des particuliers et du commerce 397
6.3.3.1.5 Investissements 398
6.3.3.1.6 Services 399
6.3.3.2 Takaful ou Assurance islamique 399
6.3.3.2.1 De la justification de l'assurance islamique 400
6.3.3.2.2 Les différents types de takaful 401
6.3.3.3 Marché islamique des capitaux 402
6.3.3.3.1 Les sukuk 403
6.3.3.3.2 Les Fonds Communs de Placement Islamiques 404
6.3.3.4 Le Conseil de la Chariah pour la Supervision 404
6.4 Stratégies Nationale et Régionale de la Finance Inclusive 405
6.4.1 Stratégie Nationale de la Finance Inclusive 406
6.4.1.1 Définition, enjeux et défis de la finance inclusive au Niger 406
6.4.1.2 Éléments de la Stratégie Nationale de Finance Inclusive 407
6.4.1.3 Vision, Mission et Axes stratégiques de la SNFI 408
6.4.2 Stratégie Régionale d'Inclusion Financière 408
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES 428

LISTE DES TABLEAUX **440**

LISTE DES FIGURES **442**

LISTE DES GRAPHIQUES **443**

ANNEXE N°1 : QUESTIONNAIRE MPME **446**

ANNEXE N°2 : QUESTIONNAIRE MENAGES **457**

ANNEXE N°3 : QUESTIONNAIRE FEMMES **474**

ANNEXE N°4 : QUESTIONNAIRE JEUNES **485**

ANNEXE N°5 : PROGRAMME DES DEPENSES D'INVESTISSEMENT PREVUES DANS PAP/PDES DE 2012 à 2014 ..... **497**

ANNEXE N°6 : TENDANCE GLOBALE DE L'INVESTISSEMENT PUBLIC EFFECTIF (Exécution du budget de l'État de 2012 à 2014) **498**

ANNEXE N°7 : AIDES A L'INTERPRETATION DES ANALYSES FACTORIELLES : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités des variables **499**

ANNEXE N°7.1 : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités (*actives*) des 29 variables actives retenues à l'issue de la première Analyse des Correspondances Multiples (ACM) portant sur l'ensemble des variables de l'échantillon global (Axes 1 à 5) **499**

ANNEXE N°7.2 : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités (*actives*) des variables actives issues de l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) portant sur l'échantillon des Inclus du système financier (Axes 1 à 5) **501**

ANNEXE N°7.3 : Coordonnées, Contributions et Cosinus carré des modalités (*actives*) des variables actives issues de l'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) portant sur l'échantillon des Exclus du système financier (Axes 1 à 5) **503**

Rabiou ABDOU

INCLUSION FINANCIERE, CROISSANCE ECONOMIQUE, ET PROBLEMATIQUE DE REDUCTION DE LA PAUVRETE AU NIGER

Résumé :

L'objectif de la thèse est de parvenir, au moyen de méthodes factorielles et économétriques, à élucider l'existence d'une relation entre l'inclusion financière des ménages et la réduction de la pauvreté, mais aussi entre l'inclusion financière des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) et leurs performances économiques et financières. À cette fin, un diagnostic préalable de l'économie a mis en évidence que les principaux leviers de la croissance sont le secteur agropastoral et le secteur minier (uranium, pétrole). Le diagnostic confirme également la profondeur du phénomène de pauvreté ainsi que la faible inclusion financière au Niger. Il ressort de nos travaux que la pauvreté est plus prononcée chez les ménages exclus du système financier, comparativement à ceux qui ont accès aux services financiers. L'impact positif de l'inclusion financière sur la pauvreté est robuste et demeure valable aussi bien en matière de pauvreté monétaire qu'en ce qui concerne la pauvreté multidimensionnelle. Au niveau des micro, petites et moyennes entreprises, l'accès aux produits et services financiers adéquats semble s'accompagner d'une amélioration de leur performance économique et financière. Les résultats de nos estimations économétriques par un modèle Logit semblent indiquer qu'être dans le secteur informel constitue un frein à l'inclusion financière des micro, petites et moyennes entreprises nigériennes, et donc à la croissance. Ces enseignements recommandent des politiques économiques plus hardies visant à réduire le périmètre du secteur informel. Il est également nécessaire d'accélérer la mise en œuvre des Stratégies Nationale et Régionale de la finance inclusive, pour améliorer la desserte géographique du pays en points de services financiers. Ces deux principales politiques seront de nature à maximiser l'apport de l'inclusion financière sur la croissance et la lutte contre la pauvreté au Niger.

Mots clés : *Inclusion financière, Croissance économique, Pauvreté monétaire, Pauvreté multidimensionnelle, Microfinance.*

FINANCIAL INCLUSION, ECONOMIC GROWTH AND PROBLEMATIC OF POVERTY REDUCTION IN NIGER

Summary:

The objective of the thesis is to elucidate, by means of factorial and econometric methods, the existence of theoretical or empirical relationship between the financial inclusion of households and the reduction of poverty, but also between the financial inclusion of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) and their economic and financial performance. To this end, a preliminary diagnosis of the economy has shown that the main levers of growth are the agro-pastoral sector and the mining sector (uranium, petroleum). The diagnosis also confirms the depth of the phenomenon of poverty as well as the low financial inclusion in Niger. Our study shows that poverty is more pronounced among households excluded from the financial system, compared to those who have access to financial services. The positive impact of financial inclusion on poverty is robust and remains valid for both monetary poverty and multidimensional poverty. At the level of micro, small and medium-sized enterprises, access to adequate financial products and services seems to be accompanied by an improvement in their economic and financial performance. The results of our econometric estimations by a Logit model seem to indicate that, being in the informal sector is a hindrance to the financial inclusion of Nigerien micro, small and medium-sized enterprises, and therefore on growth. These lessons recommend bolder economic policies aimed at reducing the perimeter of the informal sector. It is also necessary to speed up the implementation of the National and Regional Strategies for inclusive finance, to improve the country's geographical coverage in terms of financial service points. These two main policies will be likely to maximize the contribution of financial inclusion to growth and the fight against poverty in Niger.

Key words: *Financial Inclusion, Economic Growth, Monetary Poverty, Multidimensional Poverty, Microfinance.*