

LE NIGER

Les pays de l'UEMOA

(Rencontre Algex du 14 – 12 – 10)

Intervention de Mr Begar Khaled – Directeur Général – Elytexpo
30m

Thème : Séminaire géographique NIGER.

Quelles opportunités de développement d'exportation pour les PME Algériennes

- sur le marché Nigérien.
- sur les pays de l'UEMOA.

Je tenterai de revenir très brièvement sur ce qui a été dit par les précédents intervenants en rappelant certaines vérités comme :

- L'enclavement du pays dont les 1 268 000 Km² et les (07) sept frontières communes ne lui offrent à moins de 1100 Km aucun débouché maritime.
- Une baisse évidente du pouvoir d'achat.
- Une paupérisation croissante.

- Une climatologie qui n'est pas en faveur ou qui n'encourage pas un flux migratoire d'investisseurs, d'hommes et de femmes d'affaires.

A cela s'ajoute un protectionnisme tout à fait paradoxal pour une production Industrielle locale quasi inexistante voir inexistante.

Un choix de partenaire commerciaux privilégiant encore l'Europe et même l'Asie au détriment d'un élargissement relationnel vers des pays africains autres que ceux de la CEDEAO ou de L'UEMOA, les statistiques établies sont encore assez édifiantes dans ce sens.

Tout cela pour en arriver bien sûr à parler de ce peu de présence et à ce manque d'agressivité, au plan commercial, par les nombreux opérateurs économiques Algériens, eux-mêmes pénalisés par un soutien et un accompagnement très timoré des pouvoirs publics Algériens.

En effet, qu'en est-il une de la ratification des accords avec l'UEMOA ? L'Algérie de par ses relations particulières et privilégiées avec l'ensemble

des pays de l'Afrique du sahel et notamment le NIGER n'ouvre pas droit jusqu'à présent à une tarification avantageuse et préférentielle en matières de droits de douane, contrairement à celle obtenue précédemment par d'autres pays Maghrébins.

Malgré toutes ces contraintes et bien d'autres encore, quelques commissions et autres institutions s'évertuent à insuffler une certaine dynamique, la rencontre d'aujourd'hui en est l'illustration, en relançant d'une manière cyclique des tentatives de pénétration de marché, lesquelles se traduisent à chaque fois par le même constat : des vœux pieux, un goût d'inachevé ou tout simplement une forme d'amertume.

Il est vrai que quelques opérateurs économiques Algériens ont su et pu développer à la faveur d'une demande croissante, confortée par une opportunité économique et financière, un volume d'affaire non négligeable notamment en direction de ce pays dans un produit céréalier de grande consommation.

En fait le NIGER, dont beaucoup ont déjà un aperçu sur la réalité économique et commerciale, sur l'approche de son marché depuis bientôt 12 ans,

continue à offrir d'innombrables possibilités d'échanges commerciaux dans les deux sens.

Je dirai à ce titre que la présence de représentants du secteur agricole ou d'importateurs de produits agricoles aurait été souhaitable chapitre sur laquelle je reviendrai un peu plus tard.

Aussi, que peut-on recensé comme opportunité et autres possibilités d'échanges, tout en sachant qu'il a été établi qu'à ce jour que 31 % des importations du NIGER (essentiellement en produits finis et manufacturés) proviennent d'Europe.

- Que 21 % sont d'origine Africaine et que seulement 4% proviennent de pays Africains autres que ceux de l'UEMOA et la CEDA O dont l'Algérie.
- Que 12 % proviennent d'Amérique.
- Et qu'enfin 32 % sont d'origine Asiatiques ; oui, le NIGER à l'instar d'autres pays de l'UEMOA regarde d'avantage vers l'Asie notamment pour des gammes de produits capable d'être en partie fournie par des producteurs Algériens tels que les :

- Produits électroniques et électroménagers.

- Equipements, matériels et consommables informatiques.
- Pièces détachées et accessoires automobiles.
- Produits paramédicaux et de parapharmacie.
- Produits d'ameublement.
- Autres quincaillerie et ustensile de cuisine.
- Articles scolaires.

De par la configuration de son Industrie manufacturière le Niger accuse donc un déficit important dans le domaine de la transformation et de la production des différents produits de consommation qu'ils soient du secteur de l'Agroalimentaire, des équipements aux autres consommables et continue d'avoir recours pour la satisfaction de ses besoins, tout comme beaucoup d'autres pays de la sous région, à l'importation et plus particulièrement dans les produits de large consommation, les produits Agro-alimentaire par excellence. Je n'en veux pour exemple que :

- Les produits céréaliers.
- Les conserves alimentaires y compris les produits halieutiques.
- Les produits oléagineux.

- Les produits du sucre (Biscuiterie – Confiserie).
- Les produits laitiers.
- Les boissons et autres jus.
- Les dattes.
- Les produits d'hygiène corporelle.
- Les produits d'entretien.
- Etc....

Rappelons néanmoins que les accords douaniers intercommunautaires, protègent et privilégient les importations à partir des pays de l'UEMOA et la CEDEAO.

Par ailleurs et malgré un pouvoir d'achat très faible, beaucoup de consommateurs recherchent le rapport qualité/prix alors que certains grands importateurs continuent d'avoir une préférence pour les plus bas prix au détriment de la qualité.

L'importation reste donc un phénomène dominant voir prédominant dans un pays où la diversité dans le choix des produits locaux est inexistant.

A ce titre les facilitations accordées à l'investissement privé, national ou étranger,

permettent et encouragent les initiatives les plus diverses dans ce sens.

Mais qu'en est-il des échanges bilatéraux entre le Niger et l'Algérie ?

Le Niger est producteur :

- D'oignons.
- De niébé.
- D'ail.
- De mangues.
- D'arachides.

Il est demandeur de fruits et légumes frais en mesure d'être acheminés par voie terrestre, maritime ou même aérienne.

La présence de représentants de ces différents secteurs peut être intéressante et utile dans le cadre de cette rencontre.

Par ailleurs, la loi algérienne sur la monnaie et le crédit ne prévoit pas, de quelque manière que ce soit les mécanismes à mettre en place dans le cadre d'une délocalisation d'une entreprise pour notamment le transfert de ses équipements car là encore, les

possibilités de création d'entreprises mixtes sont à envisager et pour lesquelles le transfert de technologie et de savoir faire reste prépondérant dans ce type de relation.

Enfin, je ne terminerai pas cette intervention sans abonder dans le sens des souhaits émis par de nombreux exportateurs potentiels algériens, en rappelant l'impérieuse nécessité de voir la mise en place de mesures incitatives, autres que celles déjà en vigueur et qui existent dans d'autres pays sous différentes formes, notamment celles déjà ayant trait à des accords sur des avantages tarifaires douaniers avec les pays de l'UEMOA plus particulièrement le Niger, le Mali, le Sénégal, le Bénin et le Cameroun.

Il s'agit là de débouchés certains où les produits algériens, dans une certaine diversité, ont eu l'occasion d'être testés et pour lesquels les échos qui continuent à être enregistrés témoignent de leur qualité et de leur acceptation.

Je n'en veux pour exemple que les exportations qui continuent à être faites à destination de ces mêmes pays, bien qu'encore timides mais qui auront certainement tendance à connaître une évolution beaucoup plus significative.

C'est à ce titre que je voudrai saluer les efforts que ne cessent de déployer certaines entreprises algériennes pour se positionner dans différents pays d'Afrique de l'ouest et de l'Afrique centrale avec toutes les règles de prudence que requiert cette démarche quant au choix du partenaire.

Je vous remercie.