



# LES PERSPECTIVES COMMERCIALES ENTRE LE NIGERIA ET SES VOISINS

*Rédigé par*

Dr. Bio Goura Soulé, chargé de recherches au LARES,  
avec la collaboration du Dr. Cyril Obi, chargé de recherches  
au Nigerian Institute of International Affairs



ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES

## **ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES**

En vertu de l'article 1<sup>er</sup> de la Convention signée le 14 décembre 1960, à Paris, et entrée en vigueur le 30 septembre 1961, l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a pour objectif de promouvoir des politiques visant :

- à réaliser la plus forte expansion de l'économie et de l'emploi et une progression du niveau de vie dans les pays Membres, tout en maintenant la stabilité financière, et à contribuer ainsi au développement de l'économie mondiale ;
- à contribuer à une saine expansion économique dans les pays Membres, ainsi que les pays non membres, en voie de développement économique ;
- à contribuer à l'expansion du commerce mondial sur une base multilatérale et non discriminatoire conformément aux obligations internationales.

Les pays Membres originaires de l'OCDE sont : l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la France, la Grèce, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, le Royaume-Uni, la Suède, la Suisse et la Turquie. Les pays suivants sont ultérieurement devenus Membres par adhésion aux dates indiquées ci-après : le Japon (28 avril 1964), la Finlande (28 janvier 1969), l'Australie (7 juin 1971), la Nouvelle-Zélande (29 mai 1973), le Mexique (18 mai 1994), la République tchèque (21 décembre 1995), la Hongrie (7 mai 1996), la Pologne (22 novembre 1996), la Corée (12 décembre 1996) et la République slovaque (14 décembre 2000). La Commission des Communautés européennes participe aux travaux de l'OCDE (article 13 de la Convention de l'OCDE).

*Also available in English under the title:*

PROSPECTS FOR TRADE BETWEEN NIGERIA AND ITS NEIGHBOURS

© OCDE 2001

Les permissions de reproduction partielle à usage non commercial ou destinée à une formation doivent être adressées au Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris, France, Tél. (33-1) 44 07 47 70, Fax (33-1) 46 34 67 19, pour tous les pays à l'exception des États-Unis. Aux États-Unis, l'autorisation doit être obtenue du Copyright Clearance Center, Service Client, (508)750-8400, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA 01923 USA, ou CCC Online : [www.copyright.com](http://www.copyright.com). Toute autre demande d'autorisation de reproduction ou de traduction totale ou partielle de cette publication doit être adressée aux Éditions de l'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, France.

## PRÉFACE

La construction d'un marché commun est préoccupante en Afrique de l'Ouest depuis plusieurs années. Celle-ci cherche à tirer profit à la fois de l'héritage historique (formation des grands empires de l'époque médiévale, fédération d'Afrique Occidentale Française), des avantages écologiques (pays forestiers et pays sahéliens) et de la nature contrastée des États (pays viables, intermédiaires et peu viables).

A partir de ce besoin, se sont mis en place de véritables réseaux marchands transfrontaliers très actifs dans les échanges régionaux. Ces échanges, pour la plupart de nature informelle, structurent la région ouest-africaine en plusieurs espaces d'intégration qui contrastent fortement avec les schémas officiels : espaces Ouest, Centre, bassin urbain du Golfe du Bénin et périphéries du Nigeria. Alors qu'au niveau officiel, l'on souhaite plutôt que la région se structure autour de deux espaces d'intégration : la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA).

L'étude intitulée « Les perspectives commerciales entre le Nigeria et ses voisins » nous éclaire sur les différents enjeux du marché régional à travers ses déterminants, son fonctionnement et sa portée spatiale. Elle montre comment la problématique de l'intégration régionale est avant tout une question de polarisation spatiale axée sur le fonctionnement réel de l'économie, lequel prend appui à la fois sur la diversité des ressources de développement, le caractère contradictoire des politiques macro-économiques menées par les États et le dynamisme des acteurs.

Malgré la pertinence de ces analyses, on peut tout de même se demander si la construction du marché commun ouest-africain n'est pas handicapée par les incertitudes actuelles qui sont des menaces à la paix et à la possibilité d'un développement économique soutenu.

En effet, la situation de crise qui prévaut en Sierra Leone, en Guinée, au Liberia et en Côte d'Ivoire compromet les conditions de fonctionnement du marché à travers le dynamisme des acteurs et les différents flux d'échanges. De ce point de vue, la crise ivoirienne peut être une sérieuse menace à l'avenir de l'UEMOA, tant au plan monétaire qu'en ce qui concerne le succès du Tarif Extérieur Commun (TEC) démarré depuis janvier 2000.

Le Nigeria, après plusieurs années de crise économique aiguë et d'isolement politique, vient de renouer avec la démocratie, sans toutefois connaître la paix face au fanatisme religieux et aux affrontements intertribaux.

Même les rares pays qui peuvent être considérés comme des havres de paix, comme par exemple le Ghana, le Mali et peut-être le Bénin, sont désormais confrontés à la fin de règne des Chefs d'État charismatiques dont les efforts ont favorisé la paix et la prospérité actuelles.

Ces incertitudes méritent d'être intégrées à l'analyse en tant que facteur limitant du dynamisme des échanges régionaux. Conscients de ces dernières, certains chefs d'État, comme ceux du Nigeria et du Ghana, cherchent à construire le marché régional à partir des relations de proximité avec le projet de la création de la zone de libre-échange devant impliquer le Nigeria, le Ghana et leurs voisins. Dans cette perspective, la présente étude apporte de bonnes réponses qui peuvent être exploitées avec profit.

John O. IGUE  
Directeur scientifique du LARES  
Ministre de l'Industrie et des PME du Bénin



## TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE .....	3
<i>Introduction</i> .....	7
<i>Fiche n°1</i> — Le Nigeria : Premier pôle d'échanges régionaux en Afrique de l'Ouest .....	11
A. Des échanges officiels en nette croissance .....	11
B. Mais dominés par les transactions avec deux pays : la Côte d'Ivoire et le Ghana .....	12
C. Sur fond d'échanges informels de proximité .....	13
D. Les importations nigérianes .....	15
<i>Fiche n°2</i> — Les hydrocarbures ou la Fédérale fédératrice de la sous-région .....	17
A. Les grands traits du secteur pétrolier nigérian .....	17
B. Les transactions officielles .....	18
C. Le trafic illicite d'essence nigériane .....	19
D. Ampleur du trafic .....	20
E. Impact et perspectives du trafic .....	20
<i>Fiche n°3</i> — La politique commerciale nigériane : entre dérégulation guidée et libéralisation .....	23
A. La difficile marche vers la libéralisation .....	23
B. Qui s'amorce dès 1992 .....	23
C. La consolidation de la libéralisation .....	24
<i>Fiche n° 4</i> — Politique monétaire et échanges régionaux .....	27
A. Un ajustement monétaire laborieux .....	27
B. La dérégulation du marché des changes .....	30
<i>Fiche n°5</i> — Réseaux marchands et échanges régionaux .....	33
A. Des acteurs aux réseaux marchands .....	33
B. Les coordinations secondaires .....	34
C. Le marché parallèle des changes comme institution de coordination effective des réseaux .....	35
<i>Fiche n°6</i> — Les contraintes aux échanges entre le Nigeria et ses voisins .....	37
A. La faible lisibilité des opérations .....	37
B. Les coûts de transactions .....	37

<i>Fiche n°7</i> — Quel avenir pour les échanges entre le Nigeria et ses voisins ? .....	41
A. La structure du Tarif Extérieur Commun.....	42
B. Impact du TEC sur le commerce entre le Niger, le Bénin d'une part et le Nigeria, d'autre part.....	43
C. Le cas du commerce de réexportation au Bénin.....	43
D. Le cas du Niger.....	45
E. Les perspectives des échanges avec les autres pays .....	45

## LES PERSPECTIVES DES ÉCHANGES ENTRE LE NIGERIA ET SES VOISINS

Les préoccupations d'intégration régionale constituent une question récurrente en Afrique, en général et en Afrique de l'Ouest, en particulier. Mais elles ont pris au cours des dix dernières années, une dimension et un contenu nouveaux, en relation avec les mutations qu'enregistre l'environnement international.

- **Sur le plan économique**, la mondialisation - qui a pris un contenu spécifique avec non seulement le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, mais aussi la dématérialisation de l'économie - a, aussi paradoxal que cela puisse paraître, ravivé les préoccupations d'intégration régionale. Aussi bien les pouvoirs publics que les opérateurs économiques (de plus en plus organisés en réseaux) trouvent dans la mise en marche des grands ensembles économiques régionaux, un tremplin pour favoriser l'insertion des petits États dans l'économie mondiale. L'intégration économique est de ce fait conçue comme une stratégie offensive contre l'emprise croissante des multinationales.

- **Sur le plan politique**, la démocratisation des institutions, en libérant les esprits et les initiatives, a fait basculer les préoccupations d'intégration régionale d'une problématique de départ centrée sur les questions politiques vers des considérations plus économiques. En effet, la fin des préférences commerciales résultant des nouvelles dispositions des accords UE-ACP et de la mise en application de ceux de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), poussent les différents acteurs à recentrer leurs activités sur de nouveaux espaces de manœuvre.

L'Afrique de l'Ouest n'échappe pas à cette logique. Avec plus d'une soixantaine d'organisations de coopération multilatérale et trois ensembles économiques à vocation intégrante (CEDEAO, UEMOA et Mano River Organisation), elle se présente comme la région où les préoccupations d'intégration régionale sont les plus intériorisées. Cependant, force est de constater qu'au-delà de quelques acquis (convergence des politiques macro-économiques entre les pays de l'UEMOA, relative libre circulation des personnes), tout reste à faire pour parfaire le processus d'intégration régionale. Le volume du commerce intra-régional est encore très faible : moins de 8 % au sein de l'UEMOA et 5% pour la CEDEAO. Cette situation est d'autant plus difficile à expliquer que la région abrite l'État le plus peuplé et classé au 3ème rang des puissances économiques du continent : le Nigeria.

Si le gigantisme de la Fédération ne fait l'ombre d'aucun doute, sa capacité à se positionner comme une véritable puissance - ou plus précisément comme un pôle régional de développement en Afrique de l'Ouest - est mal connue, si ce n'est à travers sa contribution déterminante au règlement des conflits libérien et sierra-léonnais. Le Nigeria dispose en effet des atouts indispensables pour jouer le rôle de locomotive de la sous-région : environ 60 % des consommateurs, 47 % du PIB régional, 50 % du potentiel industriel, plus de 60 % de l'élite intellectuelle. Pendant longtemps, la crise économique et son corollaire - l'instabilité politique et la dictature des différents régimes militaires qui se sont succédés à la tête du pays - ont poussé le pays à des extrémités qui l'ont mis au banc des accusés des autres États de la sous-région : conflits ouverts ou larvés avec certains voisins, insécurité, érection du pays en pôle de trafic de stupéfiants.

La démocratisation de la vie publique, amorcée au lendemain de la mort du Général Abacha, les réformes économiques qui l'ont suivie et le relèvement des cours des hydrocarbures ont profondément amélioré la situation du pays. Le Nigeria s'efforce de diversifier ses produits d'exportation et de poursuivre la libéralisation du volet importation de son commerce extérieur. La politique de simplification des droits de douane

est doublée d'une stratégie de désarmement douanier. La fourchette tarifaire pour la période 1995–2000 a été ramenée de 0–300 % à 0–150 %, avec une très forte concentration des droits entre 10 et 50 %. Cette amélioration de l'environnement institutionnel intérieur se double d'une réelle offensive régionale visant à réactiver la CEDEAO : projets de création d'une zone de libre-échange et d'une seconde zone monétaire, de construction d'un gazoduc reliant tous les pays du Golfe du Bénin, dont le Nigeria se veut clairement être le porte drapeau.

De toute évidence, le Nigeria est prêt à jouer son rôle de véritable pôle de développement en Afrique de l'Ouest, fonction dont semblent encore douter de nombreux opérateurs économiques qui, souvent mal informés, voient en ce pays un marché difficile à exploiter : instabilité politique et monétaire, mauvais fonctionnement des institutions, corruption, volatilité de la politique commerciale et des changes, insécurité...

Ce document se propose d'analyser les perspectives des échanges entre le Nigeria et ses voisins au regard des derniers développements au niveau des politiques nationales et régionales.

### Organisation du rapport

Le document est composé de **sept fiches thématiques** qui font le point sur le niveau actuel des échanges commerciaux entre le Nigeria et ses voisins. Elles mettent l'accent sur les évolutions probables attendues au regard des mutations structurelles que connaissent les politiques économiques nationales et les institutions de coopération régionale (instauration du Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA notamment).

**La première fiche** fait le bilan rétrospectif de l'évolution des échanges commerciaux entre le Nigeria et ses voisins. Tout en constatant la faiblesse et l'asymétrie des transactions officielles, la fiche montre que les échanges informels ne sont pas moins importants.

**La seconde fiche** étudie les transactions du produit qui est à la base des malheurs et de la grandeur de la Fédération et par lequel le Nigeria polarise le mieux la sous-région : les hydrocarbures. De loin le produit le plus échangé entre les pays, le trafic des produits pétroliers montre à quel point les distorsions de politiques économiques peuvent être exploitées par les populations.

**La troisième fiche** analyse l'évolution de la politique commerciale du Nigeria depuis la mise en œuvre du Programme d'Ajustement Structurel en 1986. Véritable cocktail de libéralisme et de protectionnisme, la politique commerciale nigériane s'est fixé comme objectif majeur la diversification des exportations et la libéralisation des importations. Elle est, de ce fait, marquée par une stratégie de désarmement qui tend à orienter la politique commerciale nigériane vers les préoccupations non seulement d'intégration régionale, mais aussi d'une plus grande conformité aux dispositions de l'OMC.

**La quatrième fiche** traite de la politique monétaire du Nigeria. Essence de l'essentiel des réformes économiques, notamment du Programme d'Ajustement Structurel, la politique monétaire a longtemps consisté en une navigation à vue, stratégie qui a contribué à accélérer la déconfiture de l'économie et l'atrophie des exportations, hors produits pétroliers bruts.

**La cinquième fiche** analyse le rôle des réseaux marchands dans le fonctionnement du commerce régional. Très dynamiques et structurés dans des formes institutionnelles de coordination, les acteurs qui animent les échanges se singularisent par la stratégie adaptative qu'ils mettent en œuvre et qui font que l'importance du commerce est inversement proportionnelle au degré d'harmonisation des politiques économiques des États.

**La sixième fiche** étudie les contraintes aux échanges entre le Nigeria et ses voisins. En effet, s'il est vrai que les échanges entre la fédération et ses voisins sont importants, ils sont loin d'atteindre le niveau auquel on est en droit de s'attendre. Ce décalage entre les attentes et la réalité résulte de nombreuses difficultés qui rendent le marché nigérian peu prospecté par les opérateurs économiques de la sous-région : insécurité, problèmes de règlement des transactions, multiplication des faux frais.

**La septième fiche** fait une analyse prospective des transactions entre le Nigeria et ses voisins en les centrant sur deux préoccupations essentielles. La première concerne l'avenir du trafic de réexportation à partir du Bénin, d'une part et, d'autre part, de la sécurité alimentaire du Niger au regard de l'impact du Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA sur le commerce avec le Nigeria. La seconde concerne l'impact probable des réformes économiques sur le niveau de compétitivité des produits des principaux pays industrialisés de la sous-région : Nigeria, Côte d'Ivoire, Ghana et Cameroun.

## LE NIGERIA : PREMIER PÔLE D'ÉCHANGES RÉGIONAUX EN AFRIQUE DE L'OUEST

Si le gigantisme du Nigeria (60 % des consommateurs, 47 % du PIB, plus de 50 % du potentiel de production industrielle et manufacturière de l'Afrique de l'Ouest), ne fait l'ombre d'aucun doute, on a souvent une fausse idée du niveau des échanges entre ce pays et ses voisins. Les différences linguistiques et les disparités des politiques économiques et monétaires notamment, les préjugés socio-culturels ont fini par convaincre des analystes peu avertis de l'impossibilité de transactions entre la Fédération et les autres pays de la sous-région. Pourtant, tant au niveau officiel qu'informel, le Nigeria se positionne comme l'un des premiers partenaires commerciaux régionaux des pays ouest-africains. Même un pays insoupçonné comme la Côte d'Ivoire, présenté comme le concurrent potentiel du Nigeria, fait l'essentiel de son commerce régional avec la Fédération...

### A. Des échanges officiels en nette croissance...

Il est certainement très difficile de connaître le volume et la valeur exacts des transactions commerciales entre le Nigeria et les autres pays ouest-africains. L'« informalisation » persistante des échanges empêche toute estimation exhaustive. Cependant, un suivi régulier de la situation au cours des dix dernières années permet de dégager deux tendances majeures pour un phénomène dont l'ancienneté est certaine.

- Les transactions enregistrent une augmentation régulière en volume et en valeur depuis 1994. L'accroissement s'explique également par l'extrême variété des marchandises échangées dont une partie n'est pas produite dans la région. L'Afrique de l'Ouest en général et certains pays comme le Nigeria et le Bénin en particulier, sont devenus de véritables relais du marché international. Cependant, les échanges entre la Fédération et le sous-continent ne représentent qu'une infime proportion du commerce extérieur nigérian (entre 2.6 % et 5.4 %) selon les années contre 8 % pour le commerce intra-régional au niveau de l'UEMOA. Il est tout de même intéressant de constater que le commerce ouest-africain de la Fédération représente la majeure partie de ses transactions avec l'ensemble de l'Afrique. Depuis 1994, la part des échanges avec la CEDEAO dans le commerce africain du Nigeria varie entre 70 % et 78 %, traduisant l'intérêt que ce pays a pour la sous-région en dépit de la percée spectaculaire de l'Afrique du Sud.

Tableau 1.1. **Part du marché ouest-africain dans les exportations du Nigeria**

*En millions de dollars US<sup>1</sup>*

	1994	1995	1996	1997	1998
Exportations totales	2 495.3	10 115.8	14 423.3	14 716.0	10 061.0
Exportations vers l'Afrique	87.9	619.2	1 018.6	1 057.6	768.1
Exportations vers la CEDEAO	65.4	487.3	719.0	804.4	508.9
Part de la CEDEAO dans le total	2.6%	4.0%	4.9%	5.4%	5.0%
Part de la CEDEAO par rapport à l'Afrique	74.4%	78.6%	70.5%	76.0%	66.2%

1. La valeur en dollar a été obtenue à partir du taux d'allocation des devises à l'AFEM, soit en moyenne 81 naira pour un dollar en 1994, 1995, 1996 et 83 naira pour un dollar en 1997 et 1998.

Source : Federal Office of Statistics.

- Elles connaissent globalement une asymétrie croissante imputable à deux phénomènes majeurs : l'augmentation régulière des factures d'hydrocarbures (le Nigeria est le seul pourvoyeur régional du brut) et la perte de compétitivité des produits de la sous-région sur le marché nigérian « protégé » par la dépréciation continue du naira, les restrictions aux importations et les performances de son agriculture. Les produits agricoles des pays voisins (niébé pour le Niger, tubercules et dérivés pour le Bénin) éprouvent des difficultés à pénétrer le marché nigérian depuis le début des années 90. La balance commerciale régionale officielle est de ce fait largement excédentaire en faveur du Nigeria.

Tableau 1.2. **Évolution du commerce ouest-africain du Nigeria**

En millions de dollars US

	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations	38.7	416.0	613.7	676.2	412.6	1 057.8
Importations	26.7	71.4	96.6	118.2	97.6	90.3
Solde	11.9	344.6	517.1	558.0	315.0	967.6

Source : Federal Office of Statistics.

## B. Mais dominés par les transactions avec deux pays : la Côte d'Ivoire et le Ghana

A l'analyse des statistiques officielles du commerce régional en Afrique, on est tenté de conclure que l'ampleur des transactions entre États est proportionnelle au niveau de développement de ces derniers. Le Nigeria, la Côte d'Ivoire, le Ghana et dans une moindre mesure le Sénégal, qui apparaissent comme les pays économiquement les plus avancés de la sous-région, animent l'essentiel du commerce régional. La Côte d'Ivoire constitue le premier partenaire commercial du Nigeria en Afrique, en général, et de l'Ouest, en particulier : le Nigeria est le premier « client » du Port Autonome d'Abidjan (plus de 20% du volume des produits traités par le Port, depuis 1996, viennent du Nigeria). Le niveau atteint par les relations commerciales entre la Côte d'Ivoire (chef de file de l'UEMOA) et le Nigeria rend caduques les clivages pays francophones/anglophones et les différences de politiques monétaires que l'on avance pour justifier les lenteurs qui freinent la mise en œuvre des processus d'intégration économique. La Côte d'Ivoire est suivie par le Ghana, avec qui le Nigeria a conclu un protocole commercial censé favoriser les échanges entre les deux pays.

Tableau 1.3. **Balance commerciale officielle entre le Nigeria, la Côte d'Ivoire et le Ghana en 1998**

En milliards de F CFA

	Importations	Exportations	Solde
Côte d'Ivoire	175.0	34.4	- 140.6
Ghana	98.1	5.1	- 93.0

Source : Statistiques du commerce extérieur de la Côte d'Ivoire et du Ghana.

Les hydrocarbures nigériens constituent l'essentiel de l'objet des échanges entre le Nigeria et ces deux pays. Ils représentent plus de 99% et 80 % des ventes officielles nigérianes, respectivement en Côte d'Ivoire et au Ghana. Les achats ivoiriens de produits non pétroliers se montaient seulement à quelque 750 millions de francs seulement en 1998. En retour, les exportations ivoiriennes en direction du Nigeria sont constituées, au cours de la même année, à concurrence de 75 %, de produits pétroliers raffinés soit 29 milliards F CFA. Au titre de ces produits, on retrouve principalement de l'essence auto : (13.1 milliards F), des carburants (9.3 milliards F), du bitume de pétrole (3.4 milliards F), du gasoil (3.3 milliards F). Ils sont suivis par les produits de beauté (environ 850 millions F), les moteurs à vent (203.9 millions F) et les plates-formes de forage (1 389.9 millions F).

Les importations nigérianes du Ghana sont constituées de noix de cola, de produits en aluminium, de sel, de tissu et de cotonnade, de poisson séché et de produits pétroliers raffinés.

Hors produits pétroliers, le volume et la valeur des échanges paraissent faibles (moins de 6 milliards de francs) entre la Côte d'Ivoire et le Nigeria. Cette faiblesse s'explique par de multiples facteurs dont quatre sont souvent mis en exergue par les différents acteurs :

1. La similitude des productions manufacturières et industrielles des trois pays, de la Côte d'Ivoire et du Nigeria en particulier, ne favorise pas les échanges de complémentarité qui auraient pu se développer entre les trois pays.
2. Les difficultés de règlement des transactions commerciales. Les lettres de crédit font un détour trop long (elles doivent être certifiées par les banques mères des succursales installées dans les différents pays). Les opérateurs sont très souvent obligés de recourir au marché parallèle pour acquérir des devises et payer comptant leurs produits au guichet. Un rapide sondage mené au Ghana montre que la demande de franc CFA auprès des bureaux de change vient en seconde position après celle du dollar. Ces opérations très coûteuses, comme on le verra plus loin, cantonnent les échanges dans des transactions de proximité (le transport de l'argent au travers de plusieurs frontières étant très risqué).
3. Les préjugés de toutes sortes qui apparaissent comme des mesures non tarifaires de protection. Dans l'esprit de nombreux consommateurs des pays francophones en général, et de la Côte d'Ivoire en particulier, les produits nigériens sont de bas de gamme et parfois non conformes aux normes requises (cas des produits pharmaceutiques notamment). Les Nigériens, cependant, pensent que ces arguments sont avancés par les pays francophones pour se dédouaner de « l'apartheid et l'ambivalence du comportement » qu'ils entretiennent dans la mise en œuvre de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest et de la très forte emprise des réseaux franco-libanais sur leur économie.
4. Enfin les difficultés de contractualisation des affaires avec les Nigériens, dont les opérateurs économiques sont jugés imprévisibles et ne respectant souvent pas les contrats. En Côte d'Ivoire, plusieurs cas de différends commerciaux liés au non-respect des contrats par des Nigériens sont évoqués.

### **C. Sur fond d'échanges informels de proximité**

Au commerce officiel se superpose un trafic informel dont l'importance est proportionnelle au degré de voisinage des différents pays avec la Fédération. L'ampleur de ce trafic est difficile à cerner du fait non seulement de sa nature, mais également des méthodes de son enregistrement. La plupart des services de douanes ont recours à la pratique dite des acquits<sup>1</sup>.

### **Le cas des exportations en direction des pays ouest-africains**

Elles portent sur une gamme très variée de produits manufacturés fabriqués localement ou importés des pays asiatiques et d'Europe : Italie et Turquie (pour l'essentiel des contrefaçons). Le trafic fait l'objet d'une organisation particulière, qui part des principales villes nigériennes comme Kano qui dessert le Niger, Maiduguri le Nord du Cameroun et le Tchad, Calabar le Sud du Cameroun et la Guinée Equatoriale et surtout Lagos qui constitue le plus important centre d'assemblage des produits. De nombreux pays disposent d'entrepôts, aux abords du principal marché de cette agglomération (EBUTERO).

En estimant la valeur d'un chargement à environ 40 à 60 millions de francs<sup>2</sup>, c'est entre 65 et 78 milliards de francs qu'on peut estimer le montant des ponctions ouest-africaines sur le seul marché de Lagos par cette voie, produits pétroliers et vivriers non compris. Mais ces quantités sont loin de refléter la réalité de la situation, cette estimation ne prenant réellement en compte que le trafic officiel mal ou non enregistré par les ser-

1. Les marchandises sont dédouanées, non pas sur la base de leur valeur intrinsèque, mais de l'estimation globale de celle de tout le chargement du camion.  
2. Estimation de la douane béninoise.

Tableau 1.4. Estimation du trafic à partir de Lagos

Destination	Nombre d'entrepôts	Nombre de camions chargés en 1999	Nombre de camions par point de passage	
			Sémè	Igolo
Côte d'Ivoire	1	108	71	37
Mali	3	162	70	92
Burkina-Faso	4	216	106	110
Bénin	3	270	270	-
Togo	3	444	58	386
Ghana	1	103	94	9
Total	15	1303	669	634

Source : Enquêtes de terrain.

vices de douanes. Balami (2000)<sup>3</sup> estime à 600 tonnes par jour le volume des transactions de produits manufacturés entre le Nord du Nigeria et le Nord du Cameroun, soit environ 180 000 tonnes par an ou encore quelque 5 142 camions de 35 tonnes.

#### **A combien s'élève le montant des exportations informelles nigérianes vers ses voisins ouest-africains ?**

En 1998, en partant du postulat que la proportion des produits nigériens présents sur les étals des commerçants (par rapport à l'ensemble des produits y figurant) indique la proportion des dépenses réalisées par les ménages en produits nigériens (par rapport à l'ensemble de leurs dépenses) et à la suite d'enquêtes réalisées simultanément dans plusieurs localités du Bénin, le LARES a estimé le montant des importations béninoises en provenance du Nigeria comme suit :

- En hypothèse basse, pour l'équivalent de 152 millions de dollars,
- En hypothèse haute, pour 198 millions de dollars.

En partant de l'hypothèse que les ponctions informelles des voisins du Nigeria sont proportionnelles à la taille de leur population, on peut estimer que les voisins immédiats du Nigeria (Cameroun, Niger, Tchad et Bénin qui abritent quelque 37 millions d'âmes), importent :

- En hypothèse basse, pour environ 1 milliard de dollars,
- En hypothèse haute, quelque 1.2 milliard de dollars.

En prenant en compte les transactions de longue distance, en direction des autres pays de la sous-région (Togo, Burkina, Ghana, Mali et Côte d'Ivoire notamment), lesquelles peuvent être estimées à la moitié de celles réalisées par les voisins immédiats, on peut évaluer le montant des approvisionnements informels ouest-africains sur le marché nigérian entre 1.5 et 1.9 milliard de dollars.

Par cette voie, c'est à environ 308.5 milliards de francs CFA que s'élèveraient les ponctions camerounaises de produits manufacturés d'origine nigérienne, prélèvements opérés essentiellement dans les grandes métropoles du Nord du Nigeria : Maiduguri et Yola notamment. Bien qu'une partie de ce trafic soit destinée au Tchad, cette estimation semble exagérer l'ampleur des transactions.

Une attention particulière doit être portée aux transactions des produits vivriers qui sont considérées comme un élément de garantie de la sécurité alimentaire et la source de substantiels revenus pour certaines couches de la population. Cependant, le trafic a connu une nette évolution au cours des dix dernières années. Les flux se sont totalement inversés. Le Nigeria est devenu le pourvoyeur de ses voisins en produits vivriers, céréaliers notamment. Les plus gros clients sont le Niger et le Tchad. Pour le seul Niger, le volume des exportations constituées pour l'essentiel de mil et du maïs varie selon les années entre 100 et 200 000 tonnes (soit quelque 10 à 20 milliards de francs au prix moyen de 100 francs le kilogramme). Les exportations en direction du Bénin sont moins importantes et concernent les produits de contre-saison : tomates, pommes de terre et agrumes notamment.

#### **D. Les importations nigérianes**

Les importations nigérianes en provenance des pays de la CEDEAO sont dominées par les produits du cru, en tête desquels arrive le bétail sur pied. Le trafic du bétail entre le Niger et le Nigeria a augmenté de plus de 60 % entre 1997 et 1998 (Solagrail, CMAOC, 2000). Viennent ensuite les huiles végétales ivoiriennes (l'huile de palme notamment, la cola du Ghana qui transitent par le Bénin). Les tissus fancy de Côte d'Ivoire et du Ghana, ainsi que les cosmétiques participent modestement à ce trafic. Mais pour l'essentiel, les importations sont constituées de produits de réexportation, résultat des différences de politiques de protection des marchés nationaux et de la relative perte de compétitivité des produits des autres pays sur le marché nigérian. Certains voisins du Nigeria (le Bénin, le Niger et jusqu'à un passé récent, le Cameroun) fonctionnent comme des « États entrepôts » des produits prohibés d'importation ou fortement taxés au Nigeria : pneumatiques d'occasion ou rechappés, fripes, tissus et confection, véhicules d'occasion, riz, cigarettes, pour ne citer que les plus importants dont ils couvrent le convoyage sur le marché de la Fédération. Ce trafic semi-informel (sauf au Niger où le régime des transactions incorpore un volet réexportation) porte sur des montants considérables. Au Bénin, on estime que plus de 75% des produits débarqués au port de Cotonou, sont destinés au Nigeria, pour un montant évalué à plus de 80 milliards de francs CFA par an.

Au total, au-delà du déséquilibre des transactions commerciales, largement favorables au Nigeria, les échanges avec ce pays sont considérés comme un facteur destructurant de l'économie de certains États, du Cameroun notamment. Le tissu industriel de ce pays, comme celui des autres pays, souffre de l'inondation de leur marché par des produits nigériens. Toutefois, le commerce avec le Nigeria a imprimé un cachet spécifique à l'économie d'autres pays comme le Bénin qui fonctionne comme un pays de transit. Enfin, les importations nigérianes, comme on le verra dans le cas spécifique des hydrocarbures, permettent à des consommateurs à faible pouvoir d'achat d'accéder à des produits manufacturés, fussent-ils de bas de gamme.

## LES HYDROCARBURES OU LA FÉDÉRALE FÉDÉRATRICE DE LA SOUS-RÉGION

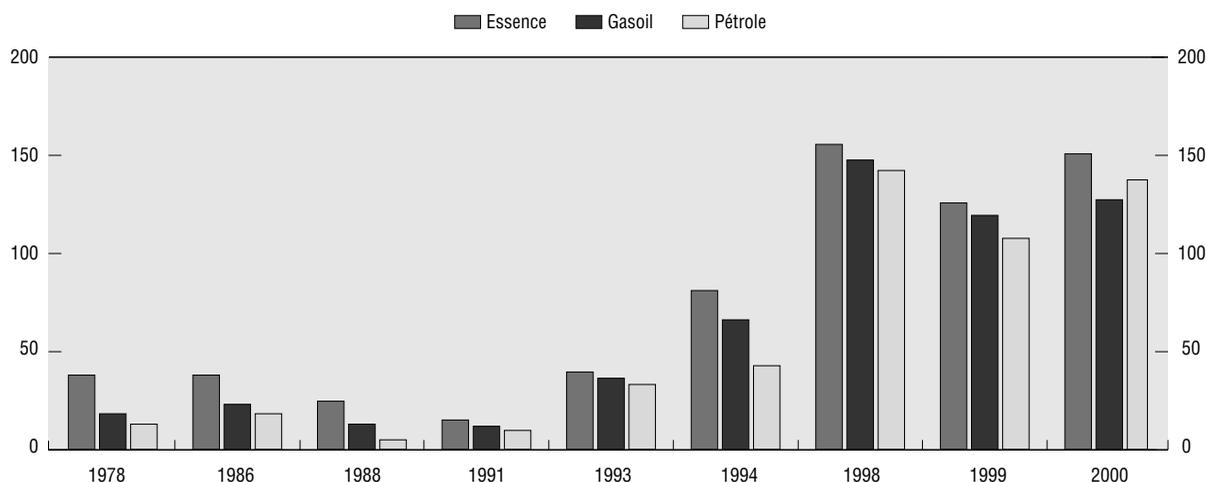
Poumon de l'économie nationale (93 % des recettes d'exportation en 1999), les hydrocarbures constituent la source du bonheur et des heurts de la nation nigériane. Au-delà des enjeux stratégiques qu'ils véhiculent et qui expliquent les péripéties et les incohérences de la politique pétrolière, les hydrocarbures sont devenus la denrée par laquelle le Nigeria polarise le mieux, tant au niveau officiel qu'informel, le marché régional.

### A. Les grands traits du secteur pétrolier nigérian

Si le poids du Nigeria en Afrique de l'Ouest découle de la taille de sa population (environ 120 millions d'âmes), le pays tire sa puissance de l'importance de sa production pétrolière. Avec une production de l'ordre de 2 millions de barils par jour, le Nigeria se classe au premier rang des producteurs africains, au sixième de l'Organisation des Pays producteurs et Exportateurs de Pétrole et au dixième rang mondial.

Depuis 1971, date de l'intégration du pays à l'OPEP et de l'amorce de la politique de nationalisation des activités pétrolières, le secteur des hydrocarbures est devenu le principal pourvoyeur de devises étrangères du pays et procure 68% des recettes budgétaires en 1999. Créée en 1977, la Nigeria National Petroleum Company (NNPC) est la pièce maîtresse de la politique pétrolière de la Fédération. Outre les prises de participation dans les sociétés de distribution<sup>4</sup>, la NNPC contrôle les quatre raffineries de pétrole dont le pays

Figure 2.1. Évolution du prix<sup>1</sup> des produits pétroliers au Nigeria



1. Les prix en naira ont été convertis en francs CFA, au taux de change sur le marché parallèle de l'année correspondante.

4. La distribution des hydrocarbures est concédée à huit grandes sociétés appelées majors à savoir : Total Nigeria Ltd, National Gas Cylinder Manufacturing Co., National Oil and Chemicals Marketing Company Ltd., Unipetrol Nigeria Ltd, AGIP Nigeria Ltd, African Petroleum Ltd, Texaco Nigeria Ltd, ELF Marketing Nigeria Ltd.

s'est doté, à savoir : celles de Port Harcourt 1 (la plus ancienne installée en 1963) ; de Warri (1978) ; de Kaduna (1980) et Port Harcourt 2 (1989). Mais la gestion du secteur pétrolier nigérian a été des plus chaotiques. D'une capacité théorique de raffinage estimée à 450 000 barils/jour, les quatre raffineries dont dispose le pays n'ont jamais tourné à plus de 65% de leur capacité. Pire, depuis le dernier trimestre de 1999, seule la raffinerie de Warri fonctionne à plein rendement, les autres sont au repos, faute d'entretien adéquat ou victimes de sabotages. Le pays doit de ce fait importer actuellement plus des 2/3 de ses besoins (estimés à quelque 350 000 b/j) du marché international. Cette situation rend onéreux les prix à la distribution, obligeant le gouvernement à procéder à leur subvention. Depuis 1978, le gouvernement a procédé à neuf reprises au relèvement des prix sans pour autant réussir à supprimer la subvention que certains analystes chiffrent à plus de 2 milliards de dollars par an, en dépit de l'insistance des institutions de Bretton Woods. Les prix des hydrocarbures nigériens restent en effet, malgré l'augmentation controversée de juin 2000, les plus bas de la sous-région, contribuant ainsi à alimenter un fructueux trafic illicite entre la Fédération et ses voisins immédiats.

### B. Les transactions officielles

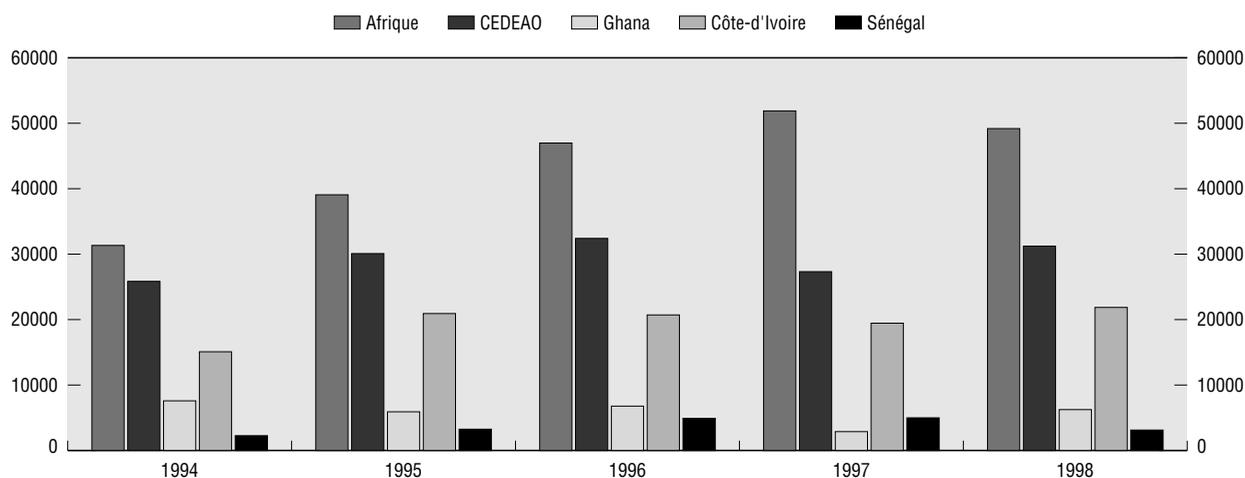
Elles portent essentiellement sur deux types de produits : le brut (qui représente la majeure partie des transactions) et le pétrole raffiné. Ce dernier produit intéressait le trafic entre le Niger et le Nigeria jusqu'en 1993, date à laquelle, face aux difficultés que rencontrait la raffinerie de Kaduna (source de l'approvisionnement du Niger), le gouvernement nigérian a décidé de mettre un terme à ces exportations. Seule la république du Tchad est actuellement liée au Nigeria par un contrat de fourniture de pétrole raffiné. Cependant, le gouvernement nigérian avait envisagé - sans succès - en 1996, d'octroyer des licences à deux compagnies privées pour installer et exploiter deux raffineries dont la production serait destinée à l'exportation. Il s'agit de Brass

Tableau 2.1. **Évolution des exportations officielles du pétrole brut nigérian**  
En millions de dollars US

	1994	1995	1996	1997	1998
Total Afrique	132.9	669.7	993.0	973.7	539.6
CEDEAO	108.7	515.7	719.4	514.0	342.6
Côte d'Ivoire	62.3	358.6	437.6	365.1	239.8
Ghana	33.3	101.2	142.2	54.1	68.5
Sénégal	9.1	55.8	103.8	93.6	34.3

Source : Rapports annuels – Central Bank of Nigeria.

Figure 2.2. **Évolution des exportations de brut nigérian, 1994-1998**  
En milliers de barils



Refineries et de l'Oliviria Petroleum Refinery dont la production devait respectivement s'élever à 200 000 et 100 000 barils par jour. De ce fait, les exportations officielles ne portent pour l'essentiel que sur le pétrole brut depuis 1994. Elles se font en direction des pays de la sous-région disposant de raffineries fonctionnelles à savoir : la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Sénégal (en Afrique de l'Ouest) et le Cameroun (en Afrique centrale). La Côte d'Ivoire vient en tête des clients avec des achats qui représentent 2.4 à 3.4 % des ventes nigériennes à l'extérieur. L'ensemble des pays de la CEDEAO ne s'approvisionne en hydrocarbures nigériens qu'à concurrence de 3.4 à 4.5% des ventes de la Fédération contre 4.4 à 6.7% pour l'ensemble de l'Afrique.

Bien qu'en volume, les exportations n'aient enregistré leur maximum qu'en 1997, c'est en 1996 qu'elles ont par contre connu les montants les plus importants. En effet, la baisse continue du prix du baril jusqu'en 1999 a largement grevé les recettes que le Nigeria tire des exportations des produits pétroliers.

### C. Le trafic illicite d'essence nigérienne

Connue sous différents noms dans la sous-région (*Fédérale* au Cameroun, *Kpayo* : « qui n'est pas bon » au Bénin), l'essence nigérienne fait l'objet d'un intense trafic entre ce pays et les États qui l'entourent. Les ramifications du trafic touchent même les pays qui ne partagent pas de frontières terrestres avec la Fédération comme le Togo et le Burkina Faso. Le différentiel de prix pratiqué de part et d'autre des frontières constitue le principal déterminant de ce trafic. En effet, les différences de politiques fiscales et de régime de change (dépréciation du naira et fixité du franc CFA) ont fini par creuser un écart important entre les prix pratiqués au Nigeria et ceux des autres États. Le dernier relèvement des prix n'a pas modifié ces écarts qui vont du simple au double en juin 2000.

Figure 2.3. **Disparité des prix des hydrocarbures entre le Nigeria et certains de ses voisins**  
F CFA/litre en juin 2000

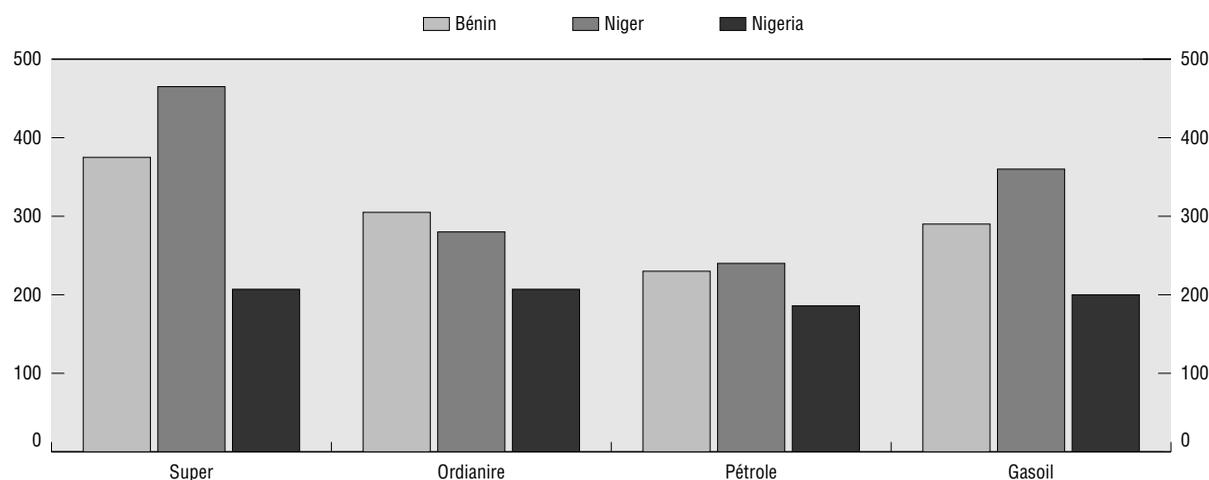


Tableau 2.2. **Différentiel de prix<sup>1</sup> des hydrocarbures**  
En F CFA, juin 2000

	Bénin - Nigeria	Niger - Nigeria
Super	223	313
Ordinaire	198	228
Pétrole	100	110
Gasoil	150	220

1. Les prix au Nigeria ont été obtenus en multipliant les cours affichés par le taux de change du naira au marché parallèle, soit 1 N = 6.89 FCFA.  
Source : Enquêtes de terrain.

Comme on peut le constater, ces écarts de prix laissent une marge de manœuvre très importante aux trafiquants, le transport étant généralement assuré avec des moyens de fortune qui n'exigent pas de grands investissements. Leur marge brute de commercialisation, qui certes décroît à mesure que l'on s'éloigne de la frontière, est importante.

### D. Ampleur du trafic

Du fait du caractère illicite du trafic dans tous les États (sauf en partie au Niger où le gouvernement a accordé des licences à des privés pour approvisionner tout l'est du pays à partir d'importations en provenance du Nigeria), il est difficile de connaître avec exactitude le volume global des transactions. En effet, les moyens de convoyage vont des camions citernes, aux petites embarcations maritimes ou lagunaires, en passant par le transport dans les réservoirs de véhicule ou avec des bidons de 4, 10, 20 et 50 litres.

En 1994, un comité d'enquête nigérian estimait à 150 000 barils par jour (soit 33% de la capacité journalière théorique de raffinage du pays) la quantité de pétrole exportée frauduleusement chaque année du Nigeria. La revue « Marchés Tropicaux » du 24 novembre 1995 estimait à 300 000 litres par jour, les importations frauduleuses de produits pétroliers nigériens en direction du seul Bénin. Les études réalisées par différentes équipes (Vincent Caupin<sup>5</sup> avec l'ORSTOM au Niger, Xavier Herrera<sup>6</sup> avec l'Observatoire des frontières au Cameroun, le LARES au Bénin) montrent que le trafic a été croissant entre 1983 et 1991, très instable en volume, avec une tendance à la baisse au cours de la décennie 90. En effet l'augmentation des prix à la pompe au Nigeria et la succession des crises d'approvisionnement des stations de distribution ont eu pour conséquence de réduire très fortement les exportations illicites en direction des pays voisins.

Les estimations de Caupin pour le Niger vont d'un trafic de 90.000 m<sup>3</sup> en 1991, soit 50 % des parts du marché, à 60 000 m<sup>3</sup> en 1996 (35 %) des besoins du pays.

Au Cameroun, les flux ont atteint leur pic en 1991-1992 avec 120 000 m<sup>3</sup>, soit 30 % du marché de ce pays avant de se stabiliser autour de 33 000 m<sup>3</sup> depuis 1995 (Herrera, 1997).

Les importations illicites de produits pétroliers nigériens par le Bénin ont connu une dynamique similaire. Elles ont atteint leur maximum entre 1989 et 1992 avec un pic en 1991, année au cours de laquelle la SONACOP n'a pu vendre que 86 600 m<sup>3</sup> pour des besoins nationaux estimés à quelque 230 000 m<sup>3</sup>, soit 37.6 % des parts du marché, à l'époque. Ces importations représentaient jusqu'en juin 2000, plus de 35 % des hydrocarbures distribués au Bénin, soit quelque 100 500 m<sup>3</sup> par an, et sont pour l'essentiel constitués d'essence ordinaire<sup>7</sup> soit l'équivalent de quelque 35 milliards de franc CFA (au prix moyen de distribution à la pompe). Le trafic du pétrole lampant a disparu des transactions depuis 1994, les prix pratiqués au Nigeria n'accordant plus de marges bénéficiaires aux contrebandiers. Le Bénin sert également de pays de transit au trafic en direction du sud est du Togo et du Burkina Faso. Il faut cependant signaler que le trafic a repris de plus belle depuis le mois de juillet, en raison de l'accroissement de l'écart des prix pratiqués entre les deux pays, suite au relèvement des prix au Bénin. Selon les responsables des stations d'essence, plus de 60 % de leurs clients s'approvisionnent désormais au marché noir.

De toute évidence, entre 30 et 40 % des besoins nationaux du Bénin, du Niger et du Cameroun sont satisfaits par les importations illicites d'hydrocarbures nigériens.

### E. Impact et perspectives du trafic

Il constitue un des aspects les plus controversés du trafic illicite des produits pétroliers. S'il est certain que les trafiquants en tirent d'importants profits et les consommateurs des avantages en terme de gain, de

5. La balance commerciale Niger-Nigeria revisitée, 1996, 23 p.

6. Estimation des flux illégaux d'essence nigérienne et leur impact au Cameroun, GIS DIAL/ORSTOM, pp. 43-90

7. LARES : Estimation des importations en provenance du Nigeria, étude réalisée sur financement de la Coopération française, 1998.

maintien ou de consolidation de leur pouvoir d'achat, la situation des États est plus ambiguë. Souvent les conclusions des travaux estiment que les États y perdent de substantielles recettes fiscales et douanières. La situation n'est certainement pas généralisable.

### Les trafiquants et les consommateurs

En s'appuyant sur la filière béninoise, on s'aperçoit que la marge bénéficiaire des négociants varie entre 15 et 30 % du prix de revient des différents produits rendus à Cotonou qui se trouve à 35 km de la première station de distribution nigériane. Ces marges restent très volatiles selon la conjoncture. Les gains des consommateurs paraissent plus substantiels. Ils engrangent des gains d'opportunité variant entre 100 et 125 F CFA, voire plus dans les localités plus proches de la frontière (160 F CFA à Porto-Novo : 15 km de la frontière), différences entre le prix officiel qu'ils auraient dû payer et les prix au marché noir qu'ils paient réellement.

Tableau 2.3. **Marge bénéficiaire<sup>1</sup> sur le trafic des produits pétroliers sur l'axe Kraké (Nigeria) et Cotonou (Bénin), juillet 2000**

En F CFA

Produits	Prix au Nigeria	Frais de transaction	Prix de revient à Cotonou	Prix-marché parallèle	Marge bénéficiaire du trafiquant	Prix officiel	Gain du consommateur
Essence	137.5	50	187.5	250	62.5	350-375	100-125
Gasoil	125.0	50	175.0	225	50.0	290	90
Pétrole	125.0	50	175.0	225	50.0	230	-

1. Un naira équivaut à 6.25 F CFA en juillet 2000.

Source : Enquêtes de terrain.

### Les États

L'impact sur les États est variable, selon les cas. Les États qui pratiquent une fiscalité de porte élevée comme le Cameroun subissent des pertes de recettes en matière de droits indirects. Herrera (1997) estime les pertes de recettes fiscales du Cameroun au titre de l'exercice budgétaire 1995/96 à 4.5 milliards de francs. Par contre, le Bénin et le Niger, pour des raisons différentes, semblent y tirer de substantiels gains d'opportunité. Caupin (1997), chiffre à 3.75 milliards de francs les gains théoriques que le Niger a tirés en 1994 de ses approvisionnements en produits pétroliers nigériens. Il part du postulat que s'il était impossible de s'approvisionner au Nigeria, le Niger devait le faire sur le marché international via le Bénin. Le gain réalisé en important du Nigeria est représenté par la différence entre le coût d'opportunité (via le Bénin) et le coût réel de l'approvisionnement au Nigeria rendu à la frontière du Niger. La situation du Bénin est sensiblement différente. Jusqu'au dernier relèvement des prix, le gouvernement était censé subventionner, à concurrence de 2 300 F CFA l'hectolitre (en moyenne), le prix des produits pétroliers. Si on convient que les produits importés de façon illicite du Nigeria échappent à cette opération, l'État économise de facto les revenus qu'il aurait dû déboursier pour importer les 100 000 m<sup>3</sup> trafiqués à partir du Nigeria, soit quelque 2.3 milliards F CFA en 1999.

La remise à plus tard de la suppression de la subvention des prix à la distribution au Nigeria, en maintenant un important différentiel des prix entre la Fédération et ses voisins, assure au trafic illicite de bons jours en perspective.

### Les péripéties de la politique des prix des hydrocarbures au Nigeria

Prix en naira et équivalent franc CFA courant (1 naira = 100 kobos)

- 1978 Début d'une longue période de déficit de la balance des paiements : augmentation du prix de l'essence de 10 kobo à 20 K, soit : 19.7 F FCFA à 39.4 F FCA
- 1986 Mise en œuvre du Programme d'Ajustement Structurel ; augmentation des prix de l'essence de 20 K à 39 K, soit 20.0 F CFA à 39.0 F CFA
- 1988 Accélération de la dépréciation du naira et adoption de la politique de vente d'essence à la carte.
- Véhicule de commerce : 40 K soit 17.6 F CFA  
Véhicules privés : 60 K soit 26.4 F CFA
- 1991 Harmonisation des prix à 70 K pour tous les véhicules, soit 16. 8 F CFA
- 1993 Relèvement des prix de 70 K à 3.25 N, soit 5.25 F CFA à 24.37 F CFA
- 1994 Perte d'environ 70 milliards de naira, occasionnée par la grève des pétroliers suite à l'annulation des élections présidentielles de 1993 par les militaires. Le prix de l'essence passe alors de 3.25 N à 15 N (112.5 F CFA) dans un premier temps avant d'être ramené à 11 N (82.5 F CFA). Au marché parallèle, l'essence est parfois vendue à 100 N (750 F CFA) le litre.
- 1998 Panne des raffineries du Nigeria ; amenuisement des réserves de devises du fait de la baisse des prix du brut sur les marchés internationaux. Le gouvernement procède à une augmentation du prix qui passe de 11 N à 25 N (77 F CFA à 175 F CFA). Les pénuries occasionnent de longues files devant les stations service.
- 1999 Persistance des pénuries du fait du mauvais fonctionnement des raffineries, sur fond de la baisse des cours mondiaux. Les prix sont abaissés, passant de 25 N à 20 N (165 F CFA à 132 F CFA).
- 2000 La flambée des prix sur le marché international, la persistance des pannes des raffineries, la pression des bailleurs de fonds, obligent le gouvernement à revoir à la hausse le prix de l'essence qui passe de 20 à 30 N (187 F CFA). Mais la pression des syndicats contraint le gouvernement à abaisser le prix à 22 N (137.5 F CFA).

## **LA POLITIQUE COMMERCIALE NIGÉRIANE : ENTRE DÉRÉGULATION GUIDÉE ET LIBÉRALISATION**

Longtemps considérée par certains comme un obstacle aux échanges officiels et par d'autres comme une opportunité, voire un stimulant des transactions informelles (développement du commerce de réexportation), la politique commerciale nigériane apparaît comme un cocktail de libéralisme et de protectionnisme. En effet, en dépit des évolutions notables enregistrées au cours des six dernières années, la réglementation du commerce extérieur nigérian comporte encore une assez forte dose de protectionnisme : prohibition de l'importation de certains produits et droits de porte élevés pour d'autres.

### **A. La difficile marche vers la libéralisation ...**

Le chemin qui conduit à la libéralisation de la politique du commerce extérieur nigérian est loin d'être linéaire. Les pouvoirs publics ont souvent alterné libéralisme et protectionnisme. L'adoption dès 1986 d'un Programme d'Ajustement Structurel avait laissé entrevoir une libéralisation complète du marché pour cadrer avec la philosophie de cette forme de réforme. Seuls le commerce intérieur et les exportations furent libéralisés avec la suppression, dès 1986, des offices de commercialisation des grands produits (cacao, huile de palme, caoutchouc) et la fin du contrôle des prix. Des mesures incitatives des exportations sont prises à travers l'autorisation donnée aux opérateurs économiques hors secteur pétrolier de conserver les devises issues des ventes à l'extérieur.

La politique de contrôle des importations a par contre, connu une évolution moins positive. Si la suppression du système d'octroi de licence et le raccourcissement de la liste des produits prohibés à l'importation, dont le nombre est ramené de 76 à 26 en 1986, traduisent une réelle avancée vers la dérégulation du marché, certaines dispositions réglementaires laissent supposer la persistance de la volonté de contrôle. En effet, dès 1987, le Gouvernement renforce les restrictions sur les importations de produits susceptibles de compromettre l'objectif d'autosuffisance alimentaire que le pays a assigné à sa politique agricole. Au maïs et au riz dont les importations sont prohibées dès octobre 1985, s'ajoutent le blé, la farine de blé, l'orge, le malt d'orge et les huiles végétales. Certains produits industriels sont également frappés d'interdiction d'importation ou à défaut, fortement taxés (200 à 250 % pour les véhicules et 70 % pour les cigarettes par exemple, jusqu'en 1990).

Cette politique en demi-teinte libérale a substitué au commerce de transit, celui de la réexportation à partir des pays voisins. Des pays comme le Cameroun, le Niger et surtout le Bénin en ont fait une spécialité pour exploiter les opportunités qu'offre le marché nigérian. Le riz dont le Bénin a réexporté plus de 325 000 tonnes en 1987, la farine de blé, les tissus, les fripes, les cigarettes, les pneumatiques d'occasion, constituent le gros de cette contrebande officielle qui ne dit pas son nom. Ce fut l'âge d'or du régionalisme transétatique (Bach, 1993), de l'exploitation au maximum des disparités des politiques économiques par les réseaux marchands.

### **B. ... qui s'amorce dès 1992**

La dérégulation du commerce extérieur commence en 1992 avec la levée de l'interdiction d'importation du blé. Cependant, il a fallu attendre le « Customs and Excise Decree » de 1995 qui prévoit une libé-

ralisation complète du marché, à l'horizon 2001, pour voir le Nigeria s'engager véritablement dans une politique de dérégulation. Le processus est dans l'ensemble laborieux, comme en témoigne le cheminement du marché du riz. Cette céréale a été retirée de la liste des produits dont l'importation est prohibée et a été taxée dans un premier temps à concurrence de 150%, puis 100% dès la mi-juin de l'année 1995. Ce taux passera de 65% à 35 % au début de 1996, avant d'être stabilisé à 50 %, à partir de 1997. Dans la même lancée, la liste des produits dont l'importation est prohibée, est allégée. Au nombre de 26 en 1986 (hors produits jugés dangereux pour la sécurité nationale et alimentaire), il n'en reste plus qu'une dizaine dans le projet du budget de l'exercice 2000 (sorgho, millet, kaolin, gypse, serpentins anti-moustiques, pneumatiques d'occasion ou rechapés, meubles et articles meublants à l'exception d'une catégorie « autres meubles, code 9406 0000 », accessoires de jeux de casino). Au total, 16 produits ont été retirés de la liste de prohibition et sont actuellement taxés entre 20% et 100%. Mis à part le sorgho et le millet qui sont l'objet d'échange entre le Niger et le Nigeria, les autres produits qui figurent encore sur la liste des prohibitions ne menacent pas le commerce régional (hors trafic de réexportation qui ne concerne que les transactions avec le Bénin).

### C. La consolidation de la libéralisation

Les deux derniers exercices budgétaires ont jeté les bases d'une véritable consolidation de la politique de libéralisation de l'économie nigérienne en général, et du secteur commercial, en particulier. Les dispositions fiscales et non tarifaires laissent clairement entrevoir la volonté de la Fédération de renouer le dialogue avec les grandes institutions internationales adeptes du libéralisme : OMC, FMI et Banque Mondiale et de tenir compte des préoccupations d'harmonisation régionale des politiques douanières au sein de la CEDEAO.

#### - Des droits de douane incitatifs à la production...

Mettant l'accent sur quelque 165 produits, la consolidation des droits de douane (simplification par l'unification des taux pour des lignes de produits nécessaires à une même industrie), vise à donner une impulsion aux secteurs productifs (hors pétrole) : automobile, pneumatiques, textiles, pharmacie, agro-alimentaire, agriculture et élevage. Les produits de base ou semi-finis nécessaires à la production dans ces secteurs connaissent une importante baisse de leur tarif douanier, tandis que dans bien des cas, les droits de porte sont relevés pour les produits concurrents.

Ainsi, les taxes sur les produits de base nécessaires à l'élevage et à l'agriculture baissent de 15 % à 5 % alors que les droits de porte sur les volailles importées passent de 50 % à 75 % et de 40 % à 60 % pour les fruits non tropicaux.

Dans le domaine de l'industrie textile, la baisse s'applique tant aux produits de base qu'à ceux finis, au grand mécontentement des industriels locaux. En effet, si les droits de douane sur les équipements sont ramenés de 25 à 10% voire 5%, les taux de protection sur les tissus importés passent de 65 à 40 voire 30 % selon les qualités. Pour de nombreux industriels, ces mesures viennent compromettre la timide relance que ce secteur a enregistrée entre 1998 et 1999 (le taux d'utilisation de la capacité installée des industries textiles est passé de 32.4 % à 34 % au cours de cette période). Selon M. S.N. Venkatesan, PDG de Kaduna Textile Limited, une pièce de six yards de tissu sortie d'une usine qui tourne à pleine capacité coûte entre 420 et 450 naira contre 350 à 380 naira rendu au port de Lagos, en provenance des pays asiatiques.

Au niveau de l'industrie chimique et pharmaceutique, un taux uniforme de 5 % est appliqué aux 25 produits considérés de base.

A tous ces droits de porte, il faut ajouter trois autres catégories de taxes : les taxes portuaires qui constituent une véritable nébuleuse (elles incorporent un grand nombre de faux frais), la taxe de solidarité communautaire de 0.5 % prévue dans le cadre de l'« ECOWAS Trade Liberalisation Scheme » et la Taxe sur la Valeur Ajoutée dont le taux unique est de 5%.

Parallèlement à ces mesures, des incitations à l'exportation dans le cadre du « Manufacturer in Bond Scheme » sont confirmées tandis que l'imposition de 10 % au profit du « Nigerian Export Promotion Council » est supprimée.

Dans l'ensemble, la nouvelle politique douanière du Nigeria partage la même philosophie que celle des pays de l'UEMOA : faibles droits de porte sur les produits de base et taux relativement élevés sur les produits finis susceptibles de concurrencer la production locale.

**- ...mais soucieux de la santé des populations...**

Appliqués aux produits locaux, les droits d'accises servent de support à cette politique qui prend un contenu particulier dans ce pays où les pressions religieuses sur les pouvoirs publics ne sont pas négligeables. Supprimés en 1998 sur tous les produits, les droits d'accises ont été réintroduits en 1999 sur les alcools et les cigarettes qui sont taxés à concurrence de 40 % (prix sortie usine). Au titre du budget de l'exercice 2000, ce taux est maintenu pour les boissons alcoolisées et étendu à la bière (au grand dam des brasseurs et des consommateurs), mais ramené à 20% pour les cosmétiques et les cigarettes de fabrication locale. Les droits de douane sur les cigarettes importées passent de 40 à 60%.

**Tableau 3.1. Évolution de la réglementation douanière nigériane sur quelques produits de grande consommation**  
*De l'interdiction à l'application d'un droit de douane*

Produits	1995	1996	1997	1998	1999	2000
- Huiles alimentaires	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	55%	65%
- Viande de volaille	Prohibé	Prohibé	Prohibé	150%	55%	75%
- Bière	Prohibé	Prohibé	Prohibé	100%	100%	100%
- Vins	100%	100%	100%	100%	100%	100%
- Lait	10%	10%	10%	10%	10%	5%
- Beurre fromage	55%	55%	55%	55%	50%	50%
- Conserve tomate	45%	45%	45%	45%	45%	45%
- Friperie	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé
- Pneumatique	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé
- Farine de blé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé
- Véhicule d'occasion	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Selon cylindré	Selon cylindré	Selon cylindré
- Tissu et confection	Prohibé	Prohibé	50%	65 %	65%	30%
- Poissons congelés	5%	5%	5%	5%	5%	5%
- Sucre	10%	10%	10%	10%	10%	10%
- Tabac et cigarettes	90%	90%	90%	90%	40%	60%
- Allumettes				50 %	60%	60%
- Maïs	Prohibé	Prohibé	Prohibé	Prohibé	25%	70 %
- Engrais				10%	5%	5%
- Riz	100%	65%	50%	50%	50%	50%

**- ... sur fond de mesures non tarifaires très volatiles**

Plus que les droits de douane, qui en dépit des vicissitudes décrivent une tendance générale à la baisse, les mesures non tarifaires se caractérisent non seulement par leur instabilité, mais aussi par leur faible lisibilité, même si en théorie elles véhiculent des dispositions incitatives au développement des activités économiques et spécifiquement commerciales.

Dans le domaine purement commercial, l'inspection des produits importés est assurée par quatre sociétés : Bureau Véritas, SGS, Swede Control Intertek et Cotecna Inspection. Pour faire face à la sous-facturation dont de nombreux importateurs se sont fait les champions, le gouvernement avait en 1999 remplacé l'inspection à l'origine par l'inspection à destination, comme cela est actuellement en vigueur dans certains pays de la sous-région. Mais la pression des hommes d'affaires et des douaniers a obligé les pouvoirs publics à revenir sur cette décision dès le 1<sup>er</sup> janvier 2000.

Par contre, le code des investissements est favorable aux investissements étrangers. Le « Investments and Securities Act » de 1999, qui vient en complément du « Monitoring and Miscellaneous Provisions Act » de 1995, régleme les activités des entreprises.

- L'acquisition de tout type d'entreprise (cotée ou non en bourse) est soumise à l'approbation de la Security Exchange Commission (SEC), organisme qui contrôle les opérations boursières lorsque l'achat de ces actions se fait en devises convertibles.
- En principe, l'immatriculation d'une société de droit nigérian prend un mois au maximum, mais en pratique la durée des procédures est très élastique.
- Un permis temporaire d'importation (Temporary Importation Permit TIP) d'une durée de douze mois est exigé pour tous les importateurs.
- Le paiement à des sociétés étrangères de dividendes ou d'intérêts est imposable à hauteur de 10 % depuis 1994. Les royalties sont imposables à un taux de 15 %.
- L'investisseur étranger a une garantie sans réserve de transfert en devises convertibles :
  1. Des dividendes et profits (après impôts),
  2. Du paiement d'emprunts étrangers utilisés pour l'investissement,
  3. Du versement des montants (après impôts) et autres obligations en cas de vente ou de liquidation de l'entreprise.
- Toute une série de garanties contre l'expropriation est également énoncée par le code des investissements.

## POLITIQUE MONÉTAIRE ET ÉCHANGES RÉGIONAUX

L'ajustement structurel nigérian est d'abord un ajustement monétaire. Depuis 1986, le pays a entamé son atypique programme d'ajustement structurel et l'essentiel des réformes a été focalisé sur les questions monétaires. La situation de la devise nigériane : le naira, qui a perdu plus de 50% de sa valeur entre 1980 et 1985, du fait de l'acuité des problèmes de la fédération (déficit chronique du budget et de la balance des paiements, accroissement de la dette extérieure de plus de 300% entre 1979 et 1983, inflation galopante), n'autorisait aucune autre alternative en matière de politique économique. Autant les réformes n'ont pas pu enrayer la spirale dépressionnaire du naira, autant elles ont engendré des dysfonctionnements qui ont conféré un caractère particulier aux échanges régionaux aux pourtours du Nigeria.

### A. Un ajustement monétaire laborieux

Expression de l'instabilité de la Fédération au cours des deux dernières décennies, la politique monétaire nigériane a connu plusieurs tribulations qui ont fragilisé non seulement le naira, mais également l'ensemble du tissu économique du pays.

#### - 1986 - 1993 : la marche vers la libéralisation

Les réformes monétaires, considérées comme le socle de l'ajustement structurel et le principal instrument de la stabilité macro-économique, débutent en 1986 et comporte trois grandes phases qui traduisent la quête permanente d'une stratégie de conjuration des problèmes économiques du pays.

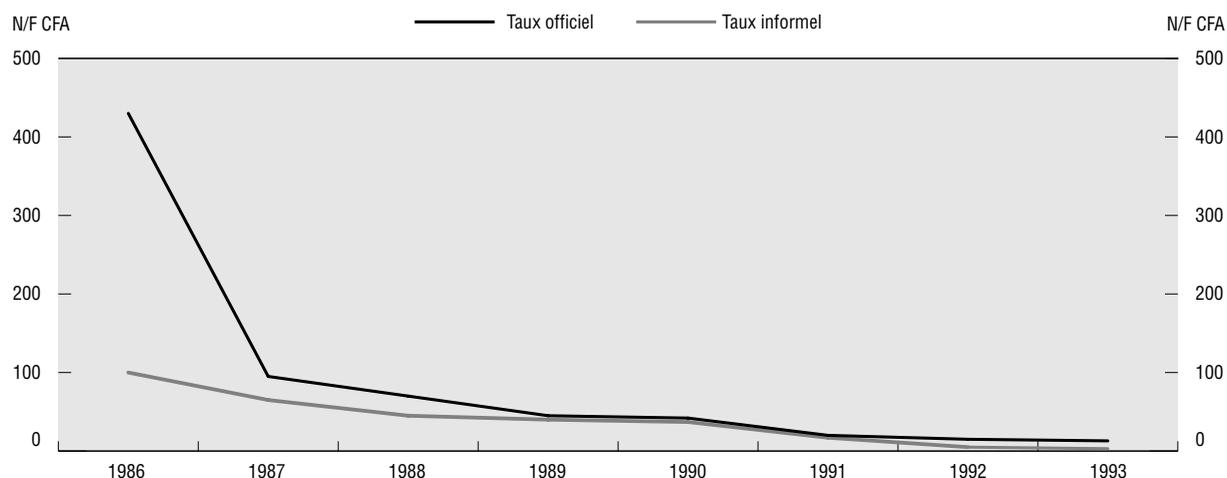
- Dès septembre 1986, le Gouvernement procède à une dévaluation déguisée du naira et introduisit un second marché de change : The Second Tier Foreign Exchange Market (SFEM). Les autorités croyaient alors que le marché allait déterminer le taux de change du naira, favoriser une allocation rationnelle des devises étrangères et contribuer à la dérégulation de l'ensemble de l'économie. Mais l'insuffisance des allocations de devises (75 millions de dollars par semaine soit moins du tiers des requêtes) s'est traduite par le développement du marché parallèle des changes et corrélativement par la dépréciation du naira. En 1987, par rapport à 1980, le naira avait perdu 82.7 % et 70.4 % de sa valeur vis-à-vis du franc CFA, respectivement au marché officiel et au marché parallèle.

- A la mi-1987, les autorités fédérales substituent à ce système, celui d'un marché aux enchères des devises qui se tient toutes les deux semaines sous l'égide de la Banque centrale : the Foreign Exchange Market (FEM). Ce nouveau système autorise les banques commerciales à vendre et à acheter des devises au public à des taux qui leur conviennent (Autonomous Market). Cette réforme qui était censée favoriser une appréciation du naira a débouché sur un résultat inverse à celui attendu. L'écart entre les taux de change officiel et parallèle ne cessait de s'élargir dans un contexte de dépréciation continue.

- Après avoir dévalué de 30% le naira par rapport au dollar américain, les autorités fusionnent dès le 1<sup>er</sup> janvier 1989, le FEM et le marché autonome pour réduire l'écart des taux de change pratiqués sur les deux marchés. Une nouvelle institution : the Inter Bank Foreign Exchange Market (IFEM), prend la relève et assure des ventes aux enchères quotidiennes. Parallèlement à ce système, le gouvernement autorise à l'instar du Ghana, la création de « Bureaux de change », établissements privés fonctionnant à l'image du marché noir et destinés à le combattre.

Ces réformes n'ont pas amélioré la cote du naira. A la fin de 1993, alors qu'au marché officiel il fallait 22 naira pour un dollar, dans les bureaux de change et au marché noir un dollar s'échangeait contre 42 naira. Au plan économique, ces réformes n'ont pas permis de relancer la production intérieure, encore moins les exportations hors hydrocarbures. Les plus gros bénéficiaires furent les banques et le secteur financier. Le nombre des banques est passé de 20 en 1986 à plus de 109 en 1993<sup>8</sup>.

Figure 4.1. Évolution du cours du naira, 1986-1993



#### - La parenthèse « dirigiste » 1994-1998

Le relèvement de 500 % du prix des produits pétroliers par l'équipe de Chief Shonekan à la mi-1993, laissait envisager l'approfondissement de la dérégulation de l'économie. Mais sous prétexte d'enrayer les effets inflationnistes induits par cette mesure, le gouvernement du Général Abacha qui venait d'arriver au pouvoir revint sur la politique de dérégulation. Il récuse toute idée de dévaluation du naira. Il instaure une parité fixe pour le naira par rapport au dollar : 22 naira pour un dollar pour les transactions officielles et 45 naira pour un dollar pour les ventes de devises à l'AFEM. De même, les taux d'intérêt qui étaient compris entre 45 et 60% sont ramenés à 21%. Le pays se trouve ainsi doté de deux taux de change pour une même monnaie. Le contrôle des changes est accru au moyen du renforcement des prérogatives de la Banque centrale, qui devient la seule institution habilitée à allouer des devises sous la supervision d'un comité comprenant les milieux d'affaires et d'industriels, conformément aux directives du gouvernement<sup>9</sup>. Les particuliers ne peuvent plus acheter un montant de devises supérieur à 2 500 dollars dans les bureaux de change transformés en de simples auxiliaires de la Central Bank of Nigeria (CBN) : ils sont uniquement autorisés à acheter des devises à un taux fixé par elle et pour des commissions variant entre 2 et 3 %.

A la fin de l'année 1994, alors que le taux de change officiel stagnait à 22 naira pour un dollar, au marché noir, il fallait 110 naira pour acquérir la même quantité de dollars. En 1995, le gouvernement a recours aux bons du trésor, à travers l'Open Market Operation (OMO), pour financer une partie du déficit intérieur. Outre l'AFEM, la Banque centrale venait ainsi de se doter d'un autre instrument de régulation et de gestion de la politique monétaire et financière du pays. Concomitamment à cette stratégie, la CBN procède à une dévaluation implicite du naira en portant le taux moyen d'allocation de devises à l'AFEM à 80 naira pour un dollar (taux

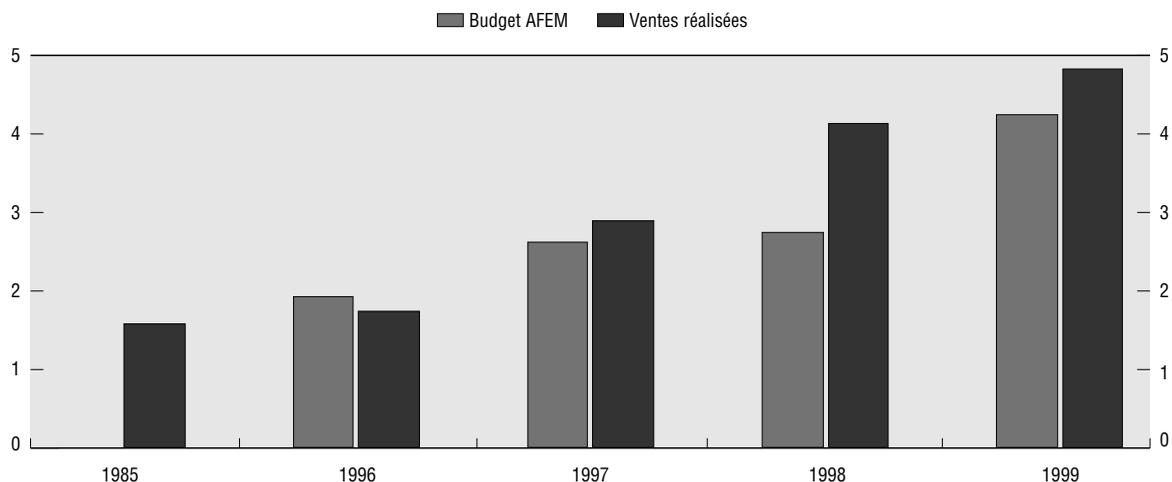
8. Adebayo- Oluyemi-Kusa, 1994 : *The structural adjustment program of Nigeria State* ; Olukoshi, A. et al : *Structural adjustment in West Africa* - NIIA - Lagos.  
 9. Le système d'allocation de devises passe en réalité du « prorata system », antérieurement en vigueur au mode d'allocation « d'Essential products ».

très proche de celui du marché parallèle : 90 à 100 naira). Cette situation qui a perduré jusqu'à fin 1998, n'a pas amélioré la santé économique de la Fédération.

#### - Persistance des difficultés d'accès aux devises

L'allocation et l'accès aux devises étrangères constituent le principal talon d'Achille de la politique économique et des opérateurs économiques nigériens. La pratique du double taux de change a compliqué la situation en favorisant des abus. La chute continue et prolongée des cours du pétrole a privé le pays de devises dont le rationnement a été à l'origine de la politique monétaire décrite ci-dessus. Très rarement, le pays a été capable de satisfaire plus de 35 % des besoins réels en devises des opérateurs économiques (même si les ventes de la CBN ont toujours dépassé le budget prévisionnel de l'institution), poussant ces derniers à s'adresser au marché parallèle pour assurer leur approvisionnement. En 1994, le montant des devises allouées par l'AFEM s'élevait à 1.9 milliard de dollars contre 2.8 en 1993 et 3 en 1992. Ce chiffre représentait 27.1% des besoins exprimés par le marché en 1993, soit 7 milliards de dollars. Même si la situation s'est améliorée depuis du fait du relèvement du cours des hydrocarbures et du changement de fréquence des allocations (mensuelle de 1995 à juin 1996, hebdomadaire jusqu'en 1998 et quotidienne actuellement), l'accès aux devises étrangères continue d'hypothéquer le développement économique du Nigeria : jusqu'en 1998, les entreprises manufacturières utilisaient moins de 35 % de leur capacité installée, faute non seulement de pouvoir renouveler leur équipement, mais également de pouvoir faire face aux renchérissements du coût des matières premières.

Figure 4.2. **Évolution des allocations de devises**  
En milliards de dollars US



#### - L'inflation reste forte, mais sous la barre des 10 %

Elle a compromis la relative compétitivité que la dépréciation continue du naira a conféré aux produits nigériens vis-à-vis de ceux du reste de l'Afrique de l'Ouest. La baisse du naira, dans un contexte de blocage des salaires jusqu'en 1998 (le SMIG était à 3 000 naira, soit 18 900 F CFA contre 21 500 F au Bénin et 40 000 F en Côte d'Ivoire et au Cameroun, et le maître assistant gagnait entre 7 000 et 10 000 N, soit entre 44 100 F CFA et 63 000 F CFA), combinés aux effets d'économie d'échelle que confère la taille du pays, ont largement contribué à réduire les coûts de production durant la période. Mais le renchérissement du coût des matières premières importées, des taux d'intérêt et les ajustements opérés par les opérateurs économiques se sont traduits par une inflation qui a frôlé la barre des 100% à la fin de l'année 1995. Elle a amorcé une baisse très sensible pour se situer à la fin de l'année 1998 entre 8 % (Source : Federal Office of Statistics) et 10 % (Source : Banque mondiale), taux qui reste cependant quasiment le triple de la moyenne des pays de l'UEMOA (2.5 %).

Figure 4.3. **Évolution du taux d'inflation, 1995-1998**  
En pourcentage



## B. La dérégulation du marché des changes

Elle est marquée par trois réformes essentielles qui ont permis de libéraliser le marché financier nigérian dès 1999 : l'abolition du système de double taux de change, l'introduction d'un marché quotidien en lieu et place de l'ancien hebdomadaire, et la libéralisation des taux d'intérêt.

### - L'abolition du taux officiel de change

Le Nigeria présentait la particularité de disposer de deux taux de change dont l'un (l'officiel) était destiné aux transactions officielles et utilisé par la comptabilité nationale. Source de nombreux abus, les institutions financières internationales, avec le FMI en tête, avaient fait de sa suppression, une de leurs exigences. Le gouvernement transitoire du Général Abdulsalami Abubakar, cède à cette exigence à l'annonce du budget de l'exercice 1999. Dès lors, seul le cours hebdomadaire de l'AFEM est utilisé comme taux légal et unique de change du naira par l'administration publique et privée.

### - Le passage d'un marché hebdomadaire à un marché quotidien des devises

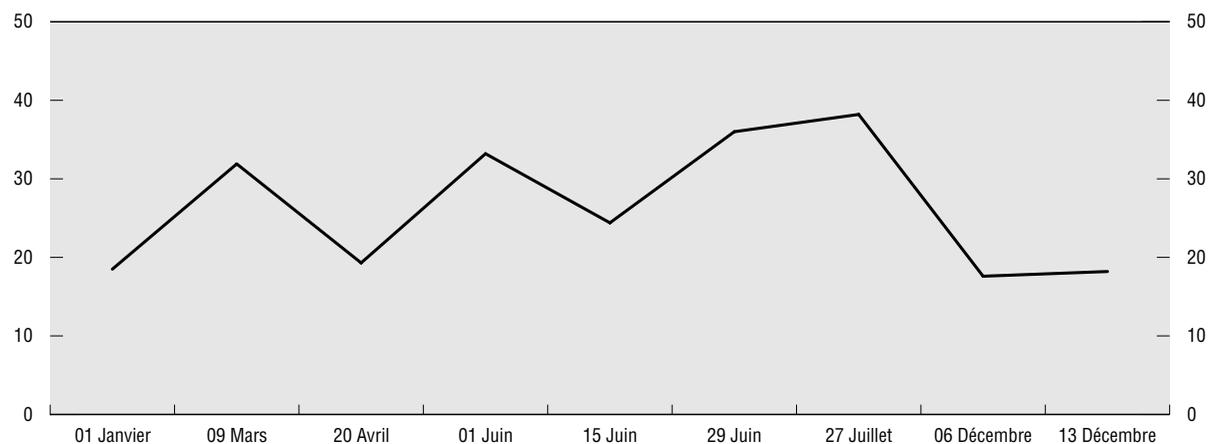
Elle est intervenue en octobre 1999. L'AFEM, ou le marché hebdomadaire, comportait des exigences jugées peu orthodoxes par les banques commerciales. La CBN exigeait des banques commerciales qui ont accès à l'AFEM de provisionner à 300 % en monnaie locale leurs demandes de dollars, dont 100 % en garantie d'achat et 200 % à investir en bons de trésor. La réforme a, de ce fait, consisté dans un premier temps en la suppression de ce collatéral et dans un second temps, en l'instauration d'un marché quotidien des devises : l'Inter Bank Foreign Exchange Market (IFEM). Sur ce marché, la CBN n'est plus l'unique pourvoyeuse de devises du pays. Elle se positionne comme un simple intervenant au même titre que 82 autres banques commerciales dans l'achat et la vente des devises. Cette ouverture parachève théoriquement la libéralisation du marché financier ; les opérateurs économiques pouvant fixer leur taux en fonction de la demande, avec une marge entre achat et vente ne dépassant cependant pas un naira. Toutefois, la Banque centrale continue d'être la principale institution allocataire de devises du pays (les mises sur le marché de dollars par les pétroliers demeurent marginales), position qui lui permet de contrôler la dérive du naira.

### - L'instabilité des taux d'intérêt

L'évolution des taux d'intérêt reste encore très erratique. La première année de la libéralisation de la politique monétaire et d'allocation de devises n'a pas dérogé à cette situation. En effet, au cours de l'année 1999, le taux du Nigerian Inter-Bank Offer Rate (le NIBOR) a fluctué entre 18 et 38.2 %. La forte pression sur

le marché des devises s'est traduite par une importante demande de naira, requête face à laquelle le marché n'a souvent pu opposer qu'une masse réduite de liquidités traitées par le circuit bancaire. Cette instabilité des taux d'intérêt constitue un des soucis majeurs des opérateurs économiques en général et des industriels en particulier. Ces derniers n'arrivent plus à faire des prévisions rigoureuses de leurs coûts de production. Ce taux est d'autant plus élevé que celui de rémunération des dépôts à terme est compris entre 4 et 8 % seulement.

Figure 4.4. **Évolution du taux d'intérêt en 1999**  
*En pourcentage*



## RÉSEAUX MARCHANDS ET ÉCHANGES RÉGIONAUX

Le rôle des réseaux marchands dans le développement du commerce régional ne fait l'ombre d'aucun doute. On leur doit la spécificité de ces transactions dont le dynamisme est inversement proportionnel au degré d'harmonisation des politiques économiques nationales. En effet, s'appuyant, non seulement sur les affinités linguistiques, mais aussi sur les anciens courants d'échanges, de nombreux acteurs ont mis en place des stratégies de contournement des rigidités introduites par les politiques économiques pour faire valoir ce que Bach appelle les régionalismes trans-étatiques. Il en résulte le fonctionnement d'un certain nombre de dispositifs qui apparaissent comme le support essentiel du commerce régional.

### A. Des acteurs aux réseaux marchands

Les fiches 1 et 2 montrent que le commerce entre le Nigeria et ses voisins implique de nombreux acteurs, dont il convient de distinguer trois catégories essentielles ayant des stratégies bien différenciées :

- **Les États** dont le rôle se limite à la conclusion d'accords de coopération peu suivis. En effet, le Nigeria a établi avec la plupart des pays de la sous-région, des protocoles commerciaux dans le cadre des commissions mixtes de coopération. Exception faite des accords fonctionnant entre ce pays et le Niger, le Tchad et le Ghana, les autres arrangements commerciaux n'ont connu aucun début d'application, hormis les protocoles de livraison des produits pétroliers. Le Nigeria a signé des contrats de vente de brut au Ghana, à la Côte d'Ivoire et au Sénégal et de produits raffinés au Tchad. Les autres produits comme le ciment, qui avaient fait l'objet de la gestion en joint venture d'une unité de production entre le Nigeria et le Bénin, ont disparu des transactions du fait de la dépréciation du naira.
- **Les multinationales** qui agissent par succursales interposées. Tout en gardant une certaine autonomie, elles se positionnent comme l'un des acteurs émergents qui tentent de contrôler le marché régional. Les plus actives travaillent dans le secteur des produits de grande consommation. C'est le cas du groupe Nestlé (très présent en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Nigeria) et des Sociétés distributrices de cigarettes ou de « cube Maggi ». Le réseau mis en place par ces acteurs est le plus fonctionnel, au regard des contraintes liées au paiement des transactions. Ce sont ces groupes qui ont recours aux mécanismes de paiement initiés depuis peu par Eco-Bank.
- **Les acteurs individuels ou représentés par des petites et moyennes entreprises**, sont de loin les plus nombreux. On peut distinguer trois catégories importantes :
  1. *Les réseaux d'origine nigériane*, qui comprennent trois composantes essentielles. Ils tirent leur force de l'importance, non seulement de la population du pays, mais aussi de sa diaspora en Afrique de l'Ouest (près de 8 millions de Nigerians vivent dans les autres pays de l'Afrique de l'Ouest).
    - Le réseau Yoruba, très fortement à cheval sur tous les pays du Golfe du Bénin (Nigeria, Bénin, Togo et Ghana) et en Côte d'Ivoire (on compte plus de 2 000 000 de Nigerians dont 70% de Yoruba dans ce dernier pays). Outre le commerce de micro-détail dont ils se sont demeurés les spécialistes, on les retrouve sur certains produits de luxe comme les tissus et les cosmétiques. C'est un des réseaux les mieux structurés, avec le fonctionnement en leur sein de dispositifs cognitifs (association de ressourceur-  
OCDE 2001

tissants de différentes localités) qui jouent un rôle de coordination, voire de régulation des transactions. C'est sur cette structuration qu'est en train d'être montée une chambre de commerce ivoiro-nigériane.

- Le groupe haoussa-kanouri, bien que numériquement plus important, a un champ d'intervention limité prioritairement à quatre États : Nigeria, Niger, Tchad et nord Cameroun. Les connections avec les autres réseaux ouest-africains, dioulas notamment, autour des transactions du bétail et de la cola ont énormément évolué, pour se faire de nos jours autour des modes de financement informel du commerce régional. Les Haoussa constituent en effet le pivot d'animation du marché parallèle des changes qui, comme on le verra plus loin, constitue non seulement la forme maximale de coordination de tous les acteurs, mais aussi la source première de financement du commerce régional.
- Le réseau Ibo, dont l'essaimage dans la région date fondamentalement de la fin des années soixante. Très branché sur le commerce import-export international, il fonctionne comme un relais du trafic de produits usagés ou de contrefaçon (fripe, véhicules et pneumatiques d'occasion et pièces détachées d'engins de toute nature).

2. *Les réseaux annexes*. Ils sont constitués de petits groupes qui servent d'intermédiaires entre les distributeurs des autres pays et les grands réseaux ci-dessus mentionnés. Ils sont représentés par :

- Des commerçants des groupes socio-culturels minoritaires installés le long de la frontière, qui se sont spécialisés dans la collecte des produits au Nigeria. On les désigne au Bénin sous le nom de « Fayawo » (rampeurs, contrebandiers).
- Les Malinkés maliens et sénégalais, installés au Nigeria ou dans les localités frontalières béninoises et qui se sont spécialisés dans la collecte et le conditionnement (emballage, négociation des droits de passe) pour les autres acteurs du commerce régional (ivoiriens, burkinabè, guinéens), à qui ils agitent souvent le spectre de l'insécurité au Nigeria pour les empêcher d'accéder directement à ce marché. Ils constituent également un précieux intermédiaire pour le réseau indo-pakistanaï dont les membres tiennent des boutiques alimentées par des produits provenant en partie du Nigeria. Cette structuration très calquée sur des fondements ethniques ne constitue cependant pas les seuls supports institutionnels des transactions. Les différents acteurs ont recours à des formes de coordination qui transcendent les clivages ethniques ou religieux.

3. *La coordination des échanges : le fonctionnement des réseaux*. Plus que les formes d'organisation interne des réseaux, ce sont leurs modes de coordination qui laissent apparaître les stratégies déployées pour mieux exploiter les opportunités du marché régional en général et nigérien, en particulier. On a affaire à des stratégies de contournement des rigidités qu'imposent les politiques économiques, commerciales et monétaires notamment.

### **B. Les coordinations secondaires**

Elles correspondent aux dispositifs destinés à assurer la collecte et les transferts des produits d'un marché à un autre. Plusieurs réseaux s'organisent pour faire fonctionner, tant dans les pays de collecte que de réception, des entrepôts de groupage de produits. Ces entrepôts qui jouxtent les marchés centraux sont souvent gérés par un ancien ou un influent commerçant. Chaque négociant ou intermédiaire procède à la collecte des produits, à son conditionnement en colis, à son immatriculation et le confie au gérant des entrepôts. Ces derniers se chargent des opérations de transfert (transport, douane et autres faux frais versés aux agents de sécurité) par l'entremise d'un transitaire nigérien. Le colis est réceptionné, dans un entrepôt dans le pays destinataire. Ces dispositifs fonctionnent dans les principales villes frontalières du Nigeria. A Lagos, sur le marché d'EBUTERO, on comptait en juin 2000, 15 entrepôts destinés à la collecte des marchandises pour les autres pays ouest-africains. Cette forme de coordination autorise à relativiser le caractère informel que l'on applique aux échanges entre le Nigeria et ses voisins. Seul le sous-enregistrement du trafic, du fait

du mode de dédouanement (forfaitaire dit des acquits), confère encore aux transactions de nombreux produits hors hydrocarbures, un caractère informel ou purement clandestin ou illicite. De même, elle permet de minimiser les coûts de transaction (les frais de transport, de dédouanement et « d'achat des droits de passe auprès des différentes forces de sécurité » étant négociés en gros par les intermédiaires) et de faciliter la circulation de l'information. Elle apparaît également comme un instrument efficace de négociation avec tous les partenaires du commerce régional. Mais la faible structuration du dispositif (absence d'un leader clairement investi, intervention au cas par cas) en fait une institution informelle.

### C. Le marché parallèle des changes comme institution de coordination effective des réseaux

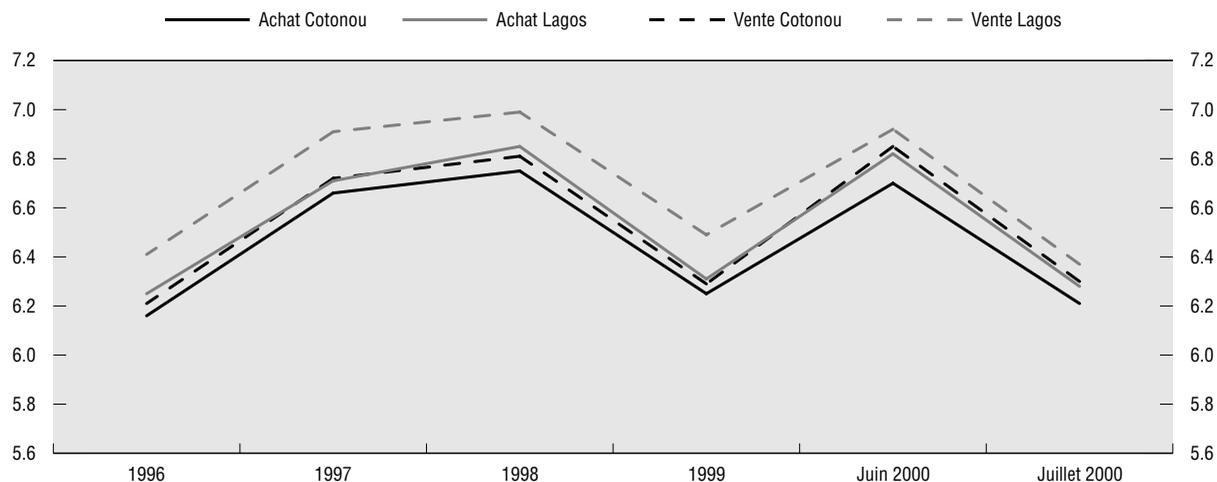
S'il existe une forme de coordination à laquelle aucun des acteurs intervenant dans le secteur informel n'échappe, c'est bien celle qu'assume le marché parallèle de change. Elle est fonctionnelle dans tous les pays. Le marché parallèle se positionne en effet comme un palliatif à deux phénomènes engendrés par les difficultés économiques et les disparités de politiques monétaires : l'insuffisance des allocations de devises par les structures financières officielles et la difficulté de passage d'une monnaie à une autre, si ce n'est dans le seul cadre des banques centrales. Le marché parallèle des changes n'est pas un phénomène nouveau dans la sous-région. Les mesures prises par les pouvoirs publics pour l'éradiquer (création des bureaux de change, changement de fréquence des allocations des devises : mensuelle, hebdomadaire et quotidienne), n'ont pu empêcher ce marché parallèle de prospérer et de se positionner au niveau régional comme une structure financière incontournable. Au point de vue organisationnel, le phénomène présente deux caractéristiques essentielles.

- Il fonctionne en réseau dont Kano et Lagos constituent les principaux centres de gravité. Ces deux villes concentrent plus de la moitié des cambistes qui opèrent dans les marchés parallèles de change qui structurent les échanges entre le Nigeria et ses voisins. La coordination est pyramidale sur les plus importants marchés : quelques patrons aidés de serveurs.
- Les marchés sont très spécialisés selon les demandes des opérateurs économiques. A Lagos, par exemple, les centres de l'aéroport (qui combinent les fonctions de bureau de change et de marché parallèle) et du centre ville traitent principalement du dollar et de la livre sterling. Le dollar est cependant la devise la plus brassée (plus de 60% des transactions) et sert de référence à la détermination du taux des autres monnaies. A EBUTERO, où fonctionnent les entrepôts ouest-africains, le marché parallèle est dominé par les transactions en franc CFA [Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et Banque des États d'Afrique centrale (BEAC)] et en naira. Il en est de même des marchés périphériques situés soit dans les localités frontalières ou dans certains centres urbains des pays limitrophes.

Le marché parallèle s'est positionné comme une institution très souple et opérationnelle d'allocation de devises, en dépit de la spéculation organisée par moment sur certaines devises fortes : le dollar et la livre sterling notamment. Si, de façon générale, le naira a perdu du terrain face au dollar, il a connu une relative stabilité vis-à-vis du franc CFA, alternant des phases de hausse et de baisse. Ainsi, depuis 1995, quatre phases peuvent être repérées.

- Entre octobre 1995 et février 1996, le naira a enregistré sa plus faible cote vis-à-vis du franc CFA. Le taux de change est passé en-dessous de la barre de 6 F pour un naira, pour se situer entre 5.97 et 5.89 à l'achat.
- Dès mars 1996, le naira s'apprécie de nouveau pour retrouver son taux d'avant octobre 1995 et évoluer entre 6.17 et 6.70.
- Au cours de la période allant de décembre 1997 à avril 1998, le taux de change franchit la barre de 7 F pour un naira.
- De mai 1998 à décembre 1999, la parité tourne autour de 6 F.

Figure 5.1. Évolution de la parité naira - F CFA BCEAO



Au-delà de ces caractéristiques, le marché parallèle des changes apparaît comme un facilitateur des échanges régionaux. On estime qu'entre le Bénin et le Nigeria, circulent chaque année environ 15 milliards de naira, soit l'équivalent de 100 milliards de francs CFA, représentant la contrepartie du financement du commerce de réexportation. Au-delà des contraintes financières qui poussent les opérateurs à s'y recourir, le marché parallèle garantit à ses usagers la discrétion, même si les marges bénéficiaires des cambistes restent supérieures au niveau prescrit par les autorités de la Banque centrale du Nigeria, sur les places de Lagos et Kano notamment. Le marché parallèle des changes et, à travers lui, les réseaux marchands qui en font un de leurs principaux moyens d'exploitation des opportunités induites par les différences de politiques économiques des États, constitue sans nul doute un facteur de déstructuration des économies nationales : difficultés de maîtrise de la masse monétaire réellement en circulation et partant d'estimation du taux de change réel de la monnaie locale, trafic illicite de produits de toutes sortes, contournement de la politique officielle.

Au total, l'action des réseaux marchands dans le fonctionnement du commerce régional a été diversement interprétée. Mais les évolutions en cours, tant au niveau des États (réformes économiques et démocratisation des institutions), que de la sous-région (harmonisation des politiques macro-économiques et de commerce extérieur) et des acteurs (constitution de différents réseaux plus transparents dans leur fonctionnement) augurent d'un rôle plus constructif pour les différents réseaux marchands.

## LES CONTRAINTES AUX ÉCHANGES ENTRE LE NIGERIA ET SES VOISINS

Au regard du potentiel industriel et manufacturier du Nigeria, il n'est pas exagéré de dire que le niveau des échanges entre la Fédération et ses voisins est largement en deçà des attentes. En effet, le Nigeria fait moins de 5 % de son commerce extérieur officiel avec la sous-région. Même si tout le monde s'accorde à reconnaître que les transactions informelles sont nettement plus importantes, il n'empêche que l'accès au marché nigérian, par les opérateurs de la sous-région, rencontre de nombreux obstacles. Plusieurs contraintes sont avancées par les opérateurs économiques pour justifier la relative faiblesse de leur présence sur le marché nigérian. Parmi les difficultés les plus couramment avancées, celles relatives à l'insécurité occupent une bonne place. Les métropoles nigérianes sont réputées pour leur insécurité, amenant de nombreux commerçants à opérer à la périphérie à partir des pays voisins, du Bénin notamment. Mais plus que cette question récurrente de sécurité, deux difficultés majeures nous paraissent indispensables à évoquer : l'absence de lisibilité dans les opérations et les problèmes de règlement financier des transactions.

### A. La faible lisibilité des opérations

L'absence de transparence dans les transactions, depuis l'accomplissement des formalités d'implantation de l'entreprise, jusqu'au déroulement des opérations, déroute plus d'un opérateur économique. Il est, en effet, difficile d'avoir une idée claire des normes édictées par les différentes réglementations en vigueur, tellement le décalage entre les dispositions statutaires et la pratique quotidienne des acteurs est grand. Au port de Lagos, tout comme aux différents postes frontaliers, les frais d'enlèvement d'un produit peuvent varier du simple au double selon l'« intensité » des relations qui existent entre l'opérateur économique et ses différents interlocuteurs (douaniers, transitaires et forces de sécurité). Il en est de même sur les parcs entrepôts des grands centres. Les textes, y compris le niveau de taxation des différentes opérations, s'appliquent « à la tête du client ». L'opérateur se trouve en face de structures (parfois montées de toute pièce par des « délinquants ») pour collecter des taxes informelles, voire illicites. Toutes les mesures prises par les pouvoirs publics pour limiter le phénomène ont échoué. La plus spectaculaire de ces mesures concerne celle qui visait à passer de l'inspection à l'origine des produits importés, à l'inspection à destination pour limiter les sous-facturations. Les lobbies des douaniers et des commerçants ont contraint les pouvoirs publics à revenir sur cette mesure, pourtant salutaire pour l'économie nigériane. Le démantèlement des points de contrôle sur les grands axes routiers n'a souvent duré que le temps de renouvellement des équipes des forces de sécurité. Le marché fonctionne de ce fait comme une mafia où ne peuvent pénétrer que les initiés, disposés à donner à chaque segment des dispositifs, des pourboires. Cette situation qui traduit l'ampleur et les formes que prend la corruption, alourdit incontestablement la facture des différentes activités économiques.

### B. Les coûts de transactions

Il faut distinguer dans les coûts de transaction deux composantes essentielles : les coûts financiers afférents aux différents modes de règlement des transactions et ceux relatifs au transfert du produit (frais de collecte, de conditionnement, de transport, y compris l'intéressement des forces de l'ordre et le dédouanement).

## Les coûts des règlements

Deux circuits de règlement financier des transactions fonctionnent entre le Nigeria et ses voisins : le règlement par transfert entre les banques commerciales et le paiement comptant à travers le financement assuré par le marché parallèle.

### *- Le règlement par le biais des banques commerciales*

C'est le mode utilisé pour les transactions publiques et privées officielles. Il est le plus ardu pour les opérateurs privés, en raison du temps que met le processus pour aboutir. Le système connaît depuis deux mois une sensible amélioration avec l'implication de plus en plus forte de Eco-Bank dans le règlement des transactions. Bien que limitant ces prestations à ses abonnés, Eco-Bank s'est positionnée comme un nouvel outil de facilitation des échanges. La Banque, qui fonctionne désormais en réseau, permet le transfert direct des fonds d'une banque à une autre dans la sous-région, entre pays à monnaie convertible (membres de l'UEMOA) et ceux à monnaie non convertible (pour l'essentiel anglophone : Nigeria et Ghana notamment). Cependant, avec le Nigeria et les autres pays, l'opération est toujours considérée comme expérimentale, la Merchank Bank servant toujours d'intermédiaire. Par contre, entre les autres pays et le Ghana, les transferts sont déjà opérationnels, mettant ainsi clairement en relief la frilosité des partenaires du Nigeria, fussent-ils des banques dont la maison mère se trouve dans ce pays. Cette situation constitue une avancée notoire dans la recherche de solution au règlement des transactions entre le Nigeria et ses voisins. En effet, les autres modes expérimentés jusque là, butent soit sur la réticence des opérateurs, soit sur le caractère ardu des modalités de leur mise en œuvre.

C'est le cas des chèques de voyage de la CEDEAO qui, bien qu'officiellement en circulation depuis bientôt un an, ne rencontrent pas l'adhésion des opérateurs. Tous les chèques émis par les banques nigérianes ne trouvent pas de preneurs dans les autres pays. Deux explications à ce dysfonctionnement : au-delà de la frilosité des acteurs à tout ce qui vient du Nigeria, il faut voir dans ce geste l'expression d'un conservatisme d'une part, et d'autre part, la circulation de la monnaie fiduciaire est encore très limitée en Afrique et dans la sous-région.

Les règlements par les transferts bancaires empruntent des détours trop longs. Les lettres de crédit émises par la banque de l'acheteur du produit doivent être certifiées par la banque mère domiciliée en Europe ou en Amérique avant d'être transmise à la banque du fournisseur au Nigeria. Selon les responsables de Nestlé Côte d'Ivoire, la procédure dure parfois plusieurs mois, même entre sociétés affiliées à une même firme.

Toutes les opérations qui passent par ce circuit sont libellées en dollars US, quelle que soit l'origine ou la destination des produits. Beaucoup d'entrepreneurs, les petits notamment, rechignent à utiliser ce circuit, très coûteux financièrement, tant du point de vue du prix des formalités que des délais de dénouement des opérations. Pis, cette procédure n'a jamais été à la hauteur des attentes des opérateurs économiques, même du temps où fonctionnait la chambre de compensation de l'Afrique de l'Ouest.

### *- Le règlement au comptant*

Il se fait par le biais du marché parallèle. En contrepartie de la relative sécurité que garantit le système décrit précédemment, le marché parallèle oppose la souplesse et la facilité d'accès aux devises de financement. Ce financement est occulté dans le cadre des transactions entre le Nigeria et ses voisins, ce qui ne permet pas d'évaluer son ampleur. Par contre, entre la Côte d'Ivoire et le Ghana, des dispositions institutionnelles permettent de contrôler le flux financier issu de cette forme de règlement. Tout opérateur détenteur d'un compte de non résident et muni d'une attestation d'exportateur peut payer comptant ses marchandises aux guichets des entreprises en Côte d'Ivoire. Selon les responsables de la Direction des Finances Extérieures du Ministère des Finances de Côte d'Ivoire, cette forme de règlement représente plus de 45% des flux financiers issus des règlements des échanges entre ce pays et le Ghana. Cette situation explique en partie la fonctionnalité des bureaux de change au Ghana. Mais au-delà de ces aspects, ce sont les différences de coûts entre les deux modes de règlements qui incitent de nombreux opérateurs à recourir au marché parallèle pour finan-

cer leurs transactions. En effet, il est plus intéressant pour un opérateur économique d'un pays de la zone franc de passer par le marché parallèle que par le circuit officiel. Par ce dernier circuit, il passe par trois monnaies : le franc CFA, le dollar et le naira qui, du fait du jeu des commissions prélevées par les cambistes, contribue à déprécier ses fonds.

<b>Pour un capital initial de 1 million de francs CFA, le pouvoir d'achat en naira qu'obtient un opérateur économique désireux d'acquérir des biens au Nigeria, selon qu'il passe par le marché officiel ou par le circuit parallèle, se présente comme suit (avec un taux de change de 1 naira = 6.25 F CFA au marché parallèle, 1 \$US = 690 FCFA et 102 naira à la fin du mois de juillet 2000) :</b>	
<b>Marché parallèle</b>	<b>Circuit officiel par les banques sans les commissions des banques</b>
1 naira x 1 000 000 / 6.25 = <u>160 000 naira</u>	1 \$US x 1 000 000 / 690 = 1449 \$US  102 naira x 1449 = <u>148 000 naira</u>
Différence : 160 000 naira - 148 000 naira = 12 000 naira, soit l'équivalent de 75 000 FCFA ou 7.5 % du capital initial.	

Le marché parallèle, en éliminant une devise, permet de gagner environ 7.5 % du fonds de roulement par rapport au montant auquel l'opérateur est en droit de s'attendre s'il passait par le circuit officiel. Ce gain d'opportunité constitue l'un des fondements du recours au marché parallèle par de nombreux commerçants, pour mobiliser les devises nécessaires aux règlements de leurs transactions. L'impossibilité de passer directement du franc CFA au naira dans le circuit officiel pénalise les opérateurs économiques et constitue une contrainte financière majeure au développement des transactions officielles entre le Nigeria et ses voisins.

**Les frais de transfert des produits entre le Nigeria et ses voisins**

La décomposition des coûts de transfert des produits entre le Nigeria et ses voisins pose quelques problèmes méthodologiques, du fait de la stratégie des acteurs. En effet, le système des acquits - qui intègre le coût de toutes les prestations de service assurées par le transitaire - ne favorise pas une désagrégation des différents frais engagés. La difficulté d'une bonne analyse découle également du caractère discriminant des taxes selon non seulement les opérateurs, mais aussi les destinations des commerçants. On peut trouver les rubriques suivantes :

1. Le droit d'installation perçu par le gouvernement de l'État de Lagos. Il s'agit d'une taxe annuelle payée par les responsables des entrepôts. Elle s'élève à 100 000 naira.
2. La taxe de voirie perçue par les autorités locales de la zone d'implantation des activités. Son montant dépend de la capacité de négociation des opérateurs. Elle va de 2 000 naira par an pour les tenanciers des entrepôts béninois à 140 naira par camion pour d'autres comme ceux de la Côte d'Ivoire.
3. Les droits de place à EBUTERO perçus par les responsables de l'association qui a en charge la gestion des installations. Ils sont également compris entre 2 000 et 4 200 naira par responsable d'entrepôt.
4. Les frais de route qui, sur certains axes, incluent non seulement les frais de transport, mais aussi ceux de dédouanement et les pourboires versés aux forces de l'ordre. Ces frais véhiculent quelques caractéristiques qui les particularisent comparativement à ceux pratiqués sur d'autres axes.

- Certains volets, comme ceux relatifs aux droits de passe, sont discriminants selon la nationalité des opérateurs. En effet, alors qu'un Béninois et un Nigérien titulaires d'un titre de voyage ne dépendent en moyenne que 80 naira pour traverser la frontière, les ressortissants des autres pays de la

sous-région doivent payer entre 200 et 500 naira aux différentes composantes des forces de contrôle présentes à la frontière : immigration, santé, stupéfiants et brigade financière.

- Ils sont fortement minorés sur d'autres volets. C'est le cas du dédouanement. Au Bénin par exemple, avec un dédouanement forfaitaire de 2 millions de F CFA par camion dont la valeur est estimée entre 40 millions et 60 millions de francs CFA, la douane n'applique en réalité qu'un taux de droit indirect oscillant entre 5 et 3.3 % en lieu et place des 31 % prévus pour les « marchandises » diverses correspondant au contenu des chargements en provenance du Nigeria.
- Les frais de transit qui incluent, dans certains cas, ceux du transport de Lagos à la destination finale du produit.

Au total, les coûts de transfert des produits entre le Nigeria et ses voisins restent faibles, très en deçà de ceux pratiqués sur d'autres axes. Dans le cas du Bénin, ils ne représentent qu'environ 4% du prix CAF du chargement. Le rapport est sensiblement le même en ce qui concerne les autres pays engagés dans les échanges avec le Nigeria. Il n'est pas exagéré de conclure que les coûts de transfert ne constituent pas une contrainte majeure aux transactions commerciales entre le Nigeria et ses voisins. Les observateurs attribuent en partie la relative compétitivité - prix des produits nigériens sur les marchés ouest-africains - à cette faiblesse des coûts de transaction en général, et aux coûts de transfert, en particulier.

**Tableau 6.1. Éléments de coûts de transaction entre Lagos et rendu frontières des pays voisins (camion de 15 tonnes)**

	Droits à payer aux responsables du parc		Taxes de voirie	Faux frais de route	Droits de douane	Frais de transit pays				
	Droits d'installation/ an	Droits du parc/ voyage				Nigeria	Bénin	Togo	Ghana	Burkina
Bénin	100 000 N	4 200 N	2000 N	60 000 - 80 000 F	2 000 000 F	65 000 N	-	-	-	-
Togo	100 000 N	3 200 N	2000 N/ voyage	-	-	125 750 N	500 000 F	-	-	-
Côte d'Ivoire	100 000 N	2 000 N	140 N/j/ camion	-	-	3 500 000 F y compris les frais de location du véhicule				
Burkina	100 000 N	2 000 N	140 N/j/ camion	-	-	125 750 N	700 000 F	-	-	-
Mali	100 000 N	2 000 N	140 N/j/ camion	-	-	125 750 N	700 000F			900 000F

Source : Enquêtes de terrain.

## QUEL AVENIR POUR LES ÉCHANGES ENTRE LE NIGERIA ET SES VOISINS ?

Déjà au cours de la période pré-coloniale, les caravanes partant de Kano (Nigeria actuel) joignaient Salaga (Ghana) dans le cadre d'échanges de complémentarité entre régions sahéennes et forestières en Afrique de l'Ouest. Cependant, ces courants d'échanges ont connu de profondes transformations pour se muer en trafic d'opportunité, pour lequel il est possible de repérer trois grandes phases au cours des trente dernières années.

1. Le début des années 70 a vu se développer les activités de transit à partir des pays voisins : Niger et Bénin, notamment. La désorganisation des circuits intérieurs de distribution au Nigeria, par la guerre civile (1967-1970) avait débouché sur une très forte implication des voisins dans l'approvisionnement de la Fédération : trafic clandestin du cacao nigérian et fourniture de biens provenant du marché international.
2. La crise économique de la seconde moitié des années 80, en poussant les autorités nigérianes à adopter une politique commerciale restrictive, a débouché sur la substitution du trafic de transit par celui de réexportation (véritable contrebande officielle qui ne dit pas son nom).
3. Plus récemment, la reprise de la production agricole nigérianne (la Fédération a doublé sa production céréalière et de tubercule en moins de dix ans) a restreint et inversé les courants d'échanges. Si le trafic de réexportation de certains produits manufacturés persiste, on constate une asymétrie de plus en plus prononcée, en ce qui concerne les échanges de produits agricoles. Le Nigeria est devenu, contrairement à la situation qui a prévalu au cours des décennies 70 et 80, le principal pourvoyeur de ses voisins en produits vivriers, céréaliers notamment. Les échanges avec le Nigeria restent de ce fait fortement dépendants non seulement de l'environnement macro-économique mais également de la conjoncture économique de la Fédération. La dévaluation en 1994 du franc CFA avait laissé envisager des gains de compétitivité pour les économies des pays de la zone franc vis-à-vis de celle du Nigeria. Mais les ajustements monétaires opérés au Nigeria et la dépréciation du naira ont annihilé ces gains. C'est dans ce contexte que deux réformes importantes sont en cours tant au Nigeria, que dans les pays de la sous-région (ceux de la zone franc notamment).

D'autre part, au Nigeria, les réformes se traduisent par une restructuration des secteurs économiques et la privatisation des grandes entreprises étatiques. Elles se caractérisent également par un important désarmement douanier qui commence à produire des effets positifs pour l'économie nigérianne (la bourse de Lagos a gagné 21 points sur l'année 1999, alors que celle de l'UEMOA a terminé en baisse). Les analystes attendent de ces réformes, une amélioration de la compétitivité des produits nigériens. Les réformes sont censées contribuer à l'accroissement de l'utilisation de la capacité, permettant aux produits nigériens de bénéficier des effets d'économie d'échelle et partant engranger des gains de compétitivité.

Dans les autres pays, au-delà des réformes structurelles (conduites depuis 20 ans dans certains cas), ce sont les évolutions notables enregistrées en matière d'intégration régionale qui risquent d'apporter de profondes mutations au fonctionnement du commerce régional. La mise en œuvre du Tarif Extérieur Commun de l'UEMOA aura un impact sur le commerce bénino-nigérian d'une part et nigero-nigérian, d'autre part.

## A. La structure du Tarif Extérieur Commun

Entré officiellement en vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2000, le Tarif Extérieur Commun (TEC) de l'Union Economique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (8 pays), est une des réformes majeures opérées par les États de l'UEMOA dans le cadre de la stratégie de convergence des politiques macro-économiques. Le TEC est composé de taxes permanentes et temporaires. Les **taxes permanentes** comprennent :

- **Les droits de douane** regroupés en 4 catégories et qui se présentent comme suit :

Tableau 7.1. Répartition des droits de douane de l'UEMOA

Catégorie	Catégorie 0	Catégorie 1	Catégorie 2	Catégorie 3
Taux	0%	5%	10%	20%
Produits concernés	Biens sociaux essentiels : médicaments, préservatifs, livres, journaux, appareils de rééducation sanitaire	Biens de première nécessité, matières premières de base, biens d'équipement, intrants spécifiques	Intrants et produits intermédiaires	Biens de consommation finale et tous autres produits non repris ailleurs

- **La redevance statistique** (R.S) de 1 % applicable à tous les produits y compris ceux exonérés de droits de douane.

- **Le Prélèvement Communautaire de Solidarité** (PCS) de 0.5% dont les ressources sont affectées à la compensation des moins-values de recettes douanières, à la dotation d'un fonds de réserve destiné à la couverture des déficits de compensation des moins-values, à la dotation des fonds structurels et au financement du fonctionnement de l'Union.

Au titre des **taxes temporaires**, on recense :

- **La Taxe Dégressive de Protection** (TDP). D'un taux compris entre 10 et 20 %, elle est conçue comme un mécanisme de protection complémentaire prévu pour compenser, de façon temporaire (4 ans), une baisse importante de protection tarifaire liée à la mise en place du TEC. Elle est applicable aux produits industriels et agro-industriels dans des branches d'activité déterminées.

- **La Taxe Conjoncturelle à l'Importation** (TCI). Applicable aux produits agricoles, et d'un taux fixe de 10 %, elle est destinée à amortir les effets de variation des prix internationaux sur la production communautaire.

Tableau 7.2. Répartition des importations (1998), avant et après la mise en place du TEC

Valeur en millions de F CFA

TEC	Catégorie 0 (0%)		Catégorie 1 (5%)		Catégorie 2 (10%)		Catégorie 3 (20%)		Total
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	
Actuel									
0%	14 613.28	94%	8 458.63	9%	26 097.91	32%	34 774.39	19%	83 944.21
5%	697.40	4%	76 594.15	77%	29 394.74	36%	33 743.23	19%	140 429.52
10%	102.57	1%	10 193.40	10%	14 235.80	17%	55 181.45	31%	79 713.22
15%	27.27	0%	1 322.45	1%	10 628.14	13%	35 939.96	20%	47 917.82
20%	80.02	1%	3 044.37	3%	2 064.28	2%	20 051.03	11%	25 239.70
Total	15 520.54	100%	99 613.00	100%	82 420.87	100%	179 690.06	100%	377 244.47
%	4%		26%		22%		48%		

Source : Vincent JOGUET, *Incidence de la mise en place du tarif extérieur commun de l'UEMOA sur le commerce bénino-nigérian*, Coopération française, Cotonou, 67 p. sans annexes, 1999 ; LARES, à partir des données de la DGDDI.

Si pour la majorité des États de l’UEMOA, cette réforme se traduit par un désarmement douanier, dans le cas du Bénin, cette harmonisation conduit à une hausse des droits. Cette hausse n’est pas directement visible par les variations des taux nominaux applicables, mais par la re-catégorisation de certains produits. Comme le notait le rapport Bodin<sup>10</sup> *et al* (1998), 45% des produits qui sont inscrits dans la troisième catégorie du TEC et auxquels on applique un taux de 20 % de droits de douane, étaient soumis à un taux de Droit Fiscal variant entre 0 et 5 %. La répartition des importations de 1998 (pour l’essentiel constituées de produits de consommation finale destinés à la réexportation en direction du Nigeria) montre, à titre illustratif, les difficultés que doit surmonter le Bénin.

## B. Impact du TEC sur le commerce entre le Niger, le Bénin d’une part et le Nigeria, d’autre part

Les transactions commerciales entre le Nigeria et ses deux voisins de la zone franc sont spécifiques et véhiculent des enjeux stratégiques pour chacun de ces États. En effet, autant on estime que le commerce de réexportation déteint sur l’organisation et le fonctionnement de l’économie du Bénin, autant le trafic des céréales est considéré comme une importante soupape de sécurité alimentaire pour le Niger. Le TEC, en modifiant le niveau de taxation appliquée aux produits alimentant les échanges entre les deux pays, peut aliéner les perspectives de maintien de ces deux phénomènes.

## C. Le cas du commerce de réexportation au Bénin

Les denrées que le Bénin réexporte vers le Nigeria sont constituées de produits de consommation finale qui se retrouvent dans la catégorie 3, la plus taxée (20 % de droit de douane). L’introduction du TEC augmente le niveau de taxation de ces produits. La variation des droits de douane et celle du taux de pression théorique est en effet respectivement de 81 et 40 %. Les principaux produits clefs : tissus, coton et synthétiques, articles de friperie, riz et véhicules d’occasion, représentant plus de 70 % de la valeur du commerce de réexportation, voient leurs taux de pression augmenter respectivement de 33 %, 43 %, 67 % et 44 %.

Tableau 7.3. **Variation des taux de taxation sur les produits de réexportation**  
En pourcentage

	Douane effectif	Douane théorique (1)	Douane TEC (2)	Variation (2/1)	Pression effective	Pression théorique (3)	Pression TEC (4)	Variation (4/3)
Boissons alcoolisées	11	11	21	91	33	34	49	44
Blé	1	1	6	500	18	22	31	41
Cigarettes et cigares	10	11	14	25	20	34	40	19
Farines de blé, froments	16	16	21	31	40	40	49	23
Fripes	11	11	21	87	34	34	49	43
Huiles alimentaires	9	14	20	45	30	38	48	28
Produits laitiers	6	6	10	54	8	10	16	65
Pneumatiques	15	15	16	3	38	38	42	10
Riz	1	1	11	1000	18	22	37	68
Sucre	2	1	21	1359	21	23	49	115
Tissus en coton	1	6	11	83	22	28	37	32
Tôle d’acier	11	11	21	91	32	34	49	44
Conserves de tomate	6	6	21	227	28	28	49	71
Tissus synthétiques	8	11	17	63	29	33	44	33
Vianades	11	11	21	87	34	34	49	43
Véhicules	15	15	17	14	35	38	44	14
Poissons	1	1	11	1000	23	22	37	68
Total des produits clefs	9	10	17	81	29	31	43	40

Source : Douane, calculs propres.

10. Bodin J.P., Benon O., Geugeon A.M., *Réhabiliter l’administration fiscale et préparer l’introduction du TEC*, FMI, septembre 1998, 65 pages.

Cette augmentation des droits de douane rend d'autant moins compétitifs sur le marché nigérian de nombreux produits de réexportation que le Nigeria a procédé ces dernières années à un désarmement douanier. Seuls les produits encore prohibés d'importation (fripes, pneumatiques d'occasion) ou encore fortement taxés (tissus Wax, liqueurs), alimentent encore le trafic : leur prix de revient rendu Lagos restant plus bas que celui des marchandises importées directement par le port de Lagos.

Tableau 7.4. **Structure simplifiée des coûts comparés des modes d'importation de quelques produits**

Produit : Riz (la tonne)				Produits: Tissu Wax hollandais, 2 couleurs plaquées ; 1 pièce			
Charges	Actuels	TEC	Lagos	Charges	Actuels	TEC	Lagos
Prix CAF	162 400	162 400	162 400	Prix CAF	37 184	37 184	37 184
DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>43 420</b>	<b>60 088</b>	<b>124 072</b>	DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>9 453</b>	<b>18 220</b>	<b>28 379</b>
Marges de l'importateur	48 180	51 172		Marge de l'importateur	2 363	2 826	
Prix de vente	254 000	273 660	345 600	Prix de vente	49 000	58 230	
Transit Cotonou-Lagos	35 460	35 460	-	Transit Cotonou-Lagos	970	970	
<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>289 460</b>	<b>306 128</b>	<b>286 472</b>	<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>49 970</b>	<b>59 200</b>	<b>65 563</b>
Produits: Sucre (la tonne)				Produits: Vin en carton de 1 litre = 1kg (la tonne)			
Charges	Actuels	TEC	Lagos	Charges	Actuels	TEC	Lagos
Prix CAF	165 000	165 000	165 000	Prix CAF	903 167	903 167	903 167
DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>43 134</b>	<b>80 850</b>	<b>114 106</b>	DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>409 414</b>	<b>442 552</b>	<b>957 122</b>
Marge de l'importateur	11 857	14 016		Marge de l'importateur	127 936	228 772	
Prix de vente	220 000	259 866		Prix de vente	1 538 500	1 574 491	
Transit Cotonou-Lagos	35 440	35 440	-	Transit Cotonou-Lagos	39 167	39 167	
<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>255 440</b>	<b>295 306</b>	<b>279 106</b>	<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>1 577 667</b>	<b>1 613 658</b>	<b>1 860 288</b>
Produits: Friperie (la tonne) ; Prohibée				Produits: Pneus ; 1 t. soit en moyenne 154 pneus de 6.5kg			
Charges	Actuels	TEC	Lagos	Charges	Actuels	TEC	Lagos
Prix CAF	600 018	600 018	600 018	Prix CAF	571 429	571 429	571 429
DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>267 986</b>	<b>294 009</b>	<b>328 991</b>	DD <sup>1</sup> , TVA, autres taxes	<b>162 659</b>	<b>280 000</b>	<b>401 628</b>
Marge de l'importateur	59 436	62 582		Marge de l'importateur	218 293	255 429	
Prix de vente	927 440	956 609		Prix de vente	952 381	1 106 858	
Transit Cotonou-Lagos	105 327	105 327		Transit Cotonou-Lagos	85 518	85 518	-
<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>1 032 767</b>	<b>1 061 936</b>	<b>917 009</b>	<b>Prix de revient Lagos</b>	<b>1 037 899</b>	<b>1 192 376</b>	<b>973 057</b>

1. Droits de douane.

Source : DGDDI, Federal Office of Statistics, résultats d'enquêtes, calculs du LARES.

1. En raison des écarts énormes et inexplicables des données sur le prix CAF des différentes sources au Nigeria (FOS, Port, Douane, etc.), du fait qu'il ne nous a pas été possible d'obtenir les données de BIVAC International Lagos, nous faisons l'hypothèse restrictive que le prix CAF est le même dans les deux ports de Cotonou et Lagos en raison de leur proximité et compte tenu de la nature concurrentielle du marché international.
2. Les droits et taxes sont cumulés et comprennent les droits de douane, la TVA, les surtaxes, les prix payés aux transitaires pour sortir les produits du port de Lagos et autres taxes.
3. Excepté les prix CAF, les données sur les marges et les prix de vente de ces produits sont des estimations. Les charges au cordon douanier étant connues, nous avons calculé la proportion moyenne des charges portuaires et de transit par rapport à celles-ci. De la sorte, nous avons déterminé le montant des charges portuaires et de transit et celles du cordon douanier pour trouver la charge totale. Le prix de vente a été calculé en supposant que la proportion moyenne de la marge par rapport au prix de revient est la même que dans le cas des autres produits.

Le port de Cotonou est plus compétitif que ses homologues de Nigeria pour les importations de tissus, de boissons alcoolisées à cause du taux élevé des droits de douane (respectivement 65% et 90%) auxquels il faut ajouter en moyenne 72 727 F CFA de frais payés aux transitaires par tonne de boissons alcoolisées et 51 200 F CFA par tonne de tissus importés.

L'huile végétale King a de belles perspectives de réexportation, y compris avec une différence de prix qui atteint un niveau de 19%.

La même situation est observée pour le tissu wax hollandais : il demeure également compétitif avec un prix de revient inférieur de 10.7%. Les perspectives de réexportation des tissus synthétiques sont moins bonnes.

Certains produits comme les fripes et les pneus usagés vont également disparaître de la liste des produits réexportés dès que le Nigeria aura levé leur prohibition d'importation car les prix de revient à l'importation par les ports de Lagos seront très compétitifs ; les pertes de points pour les produits béninois pouvant atteindre 16%.

Au total, ces résultats montrent clairement que les opportunités de réexportation iront s'amenuisant au rythme de la libéralisation de la politique commerciale au Nigeria. Le Bénin devra donc redéfinir l'ensemble de sa politique économique et également son espace de manœuvre, tiraillé qu'il est entre ses relations avec ses homologues de la zone franc, dans le cadre de la construction de l'UEMOA et ce que lui dicte le fonctionnement réel de son économie : l'exploitation des opportunités du marché nigérian. La vitalisation de la CEDEAO ou le caractère opérationnel de la zone de libre-échange du golfe du Bénin (Nigeria, Bénin, Togo et Ghana) pourrait constituer une porte de sortie honorable.

#### **D. Le cas du Niger**

Si le TEC est appliqué dans toute sa rigueur, la sécurité alimentaire du Niger pourrait en pâtir, au regard du rôle que jouent les approvisionnements en céréales nigérianes dans le pays. Comme nous l'avons dit, selon les années, le Niger importe entre 100 000 et 200 000 tonnes de céréales du Nigeria. Selon les estimations, ces importations permettent de subvenir aux besoins alimentaires annuels d'entre 450 000 et 900 000 personnes, soit 5 à 9 % de la population nigérienne. Sur ces céréales, le Niger ne percevait avant l'entrée en vigueur du TEC, qu'un ensemble de taxes s'élevant à 5 % du prix CAF des céréales provenant du Nigeria. Avec le TEC, le taux des droits de porte passe à 20.5 %, niveau qui ne manquera pas de pousser à la hausse les prix des produits vivriers. Il faudra compter sur la continuation du légendaire trafic informel à partir du Nigeria, ou d'une probable augmentation des importations à partir des pays de la Zone franc, pour garantir la sécurité alimentaire du Niger.

#### **E. Les perspectives des échanges avec les autres pays**

Elles sont étroitement liées au niveau des disparités de compétitivité des économies de la sous-région. On ne dispose pas de données récentes sur la compétitivité de l'économie nigérienne et de celles des autres pays qui peuvent se positionner comme des concurrents de la Fédération : Côte d'Ivoire, Ghana, Cameroun et Sénégal. Si le bas niveau des salaires<sup>11</sup> du Nigeria (jusqu'en juin 2000), et le faible prix de certaines consommations intermédiaires (électricité notamment), ont pu conférer une certaine compétitivité-prix aux produits nigériens sur le marché régional, lorsque l'on analyse la compétitivité du point de vue de la qualité, la production nigérienne a encore d'importants efforts à fournir. Cependant, les réformes en cours qui ont déjà permis de relancer, même si c'est encore de façon timide, la machine de production (accroissement de l'utilisa-

11. Le SMIG est resté à 3500 naira depuis 1975. En tenant compte de la dépréciation du naira, il est réellement passé en terme nominal de quelque 175 000 F CFA à 22 750 CFA entre 1975 et 2000.

tion de la capacité installée des industries, 32 à 34 % entre 1998 et 1999), devraient permettre d'améliorer la compétitivité de la production nigériane. Cependant, pour que le Nigeria puisse jouer son véritable rôle de pôle économique, il devra s'efforcer d'améliorer son image dans deux domaines :

- La sécurité, qui passe par le relèvement du niveau de vie des 120 millions de Nigériens.
- La gouvernance par la réduction de la corruption, source de l'affairisme des intermédiaires, qui dans certains cas, alourdit de plus de 45 % les coûts de transaction.

Ce rapide survol des perspectives des échanges entre le Nigeria et ses voisins soulève quelques remarques sur la viabilité des processus d'intégration économique régionale en Afrique de l'Ouest (Cameroun et Tchad compris).

La première concerne l'existence d'un important potentiel d'échanges commerciaux insuffisamment exploité par les États et les populations de la sous-région. Le niveau actuel des transactions (formelles et informelles réunies) est largement en-dessous des potentialités réelles de l'Afrique de l'Ouest, en dépit du rôle déterminant que jouent de plus en plus les trois États « locomotives » de la sous-région : le Nigeria, la Côte d'Ivoire et le Ghana. Il ne pouvait en être autrement au regard de la conjoncture économique qui prévaut dans chacun des États. Le Nigeria, considéré comme le principal pôle industriel de la zone (environ 50 à 60 % du potentiel industriel régional), n'arrive à exploiter qu'entre 30 à 35 % de la capacité installée de ses unités industrielles selon les secteurs. De même, les préjugés et les problèmes de règlement des transactions continuent de constituer une véritable entrave au développement des échanges, difficultés que les acteurs à la base essaient de contourner en promouvant des trafics d'opportunité.

C'est le développement exceptionnel que connaissent ces transactions informelles et la structuration particulière qu'elles impriment à l'espace qui impliquent une autre lecture des processus d'intégration régionale. Elles mettent clairement en relief le décalage qui existe entre les besoins réels des acteurs et ceux des pouvoirs publics pris dans la tourmente d'un environnement international de plus en plus difficile à saisir. On est, de ce fait, en droit de s'interroger sur la pertinence des processus d'intégration actuellement expérimentée (UEMOA, CEDEAO), comme cadre et espace de manœuvre pour de nombreux États de la sous-région. L'analyse approfondie de la forte emprise de l'économie nigériane sur celle du Bénin, du Niger (en Afrique de l'Ouest), du Tchad (en Afrique Centrale), [pour qui le Nigeria constitue, dans le fait, le premier partenaire commercial], montre que le réel espace de manœuvre de ces pays se trouve moins dans la trop grande CEDEAO, ou les Hypothétiques UEMOA ou CEMAC, que dans un cadre de proximité polarisé par la Fédération nigériane. Une telle dynamique implique que les acteurs à tous les niveaux envisagent la construction de l'intégration régionale dans une perspective à géométrie variable, non pas selon la démarche actuelle qui a débouché sur l'opposition *Zone Franc / autres pays*, mais en s'inspirant du fonctionnement réel des économies nationales. Le fonctionnement des États décline des sous-espaces régionaux dynamiques qui peuvent servir de cadre d'apprentissage à la construction du processus d'intégration. Celui que nous venons d'analyser et de polariser par le Nigeria, en est un ensemble dont la prise en compte peut servir de modèle dans la sous-région.

LES ÉDITIONS DE L'OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16  
IMPRIMÉ EN FRANCE  
(44 2001 01 2 P 1) ISBN 92-64-28633-0 – n° 51706 2001