



**REPUBLIQUE DU NIGER
MINISTRE DU COMMERCE, DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ENTREPRENARIAT DES JEUNES**



**Consultation Nationale sur le Protocole de la Zone de Libre Echange Continentale
Africaine (ZLECAf) sur les Femmes dans le Commerce**

Octobre 2021

Table des matières

I. INTRODUCTION ET CONTEXTE.....	3
I.1. INTRODUCTION.....	3
I.2 – CONTEXTE.....	6
II. APERÇU DU PROFIL COMMERCIAL DU NIGER.....	9
II.1 – BALANCE COMMERCIALE DU NIGER.....	9
II.3 - BALANCE DES SERVICES.....	15
II.4 - PLACE DU PAYS DANS LE COMMERCE MONDIAL.....	16
III. APERÇU DU PROFIL DES FEMMES DANS LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN.....	16
III.1- PRINCIPALES ACTIVITES COMMERCIALES MENEES PAR LES FEMMES NIGERIENNES.....	17
III.2 PARTICIPATIONS DES FEMMES NIGERIENNES DANS LE COMMERCE INTRA – AFRICAIN.....	17
IV. DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES FEMMES.....	21
V. RECOMMANDATIONS POUR LA RÉDACTION DU PROTOCOLE SUR LES FEMMES DANS LE COMMERCE DE LA ZLECAF.....	24
VI. CONCLUSION.....	26

I. INTRODUCTION ET CONTEXTE

I.1. Introduction

En 1991, les Chefs d'État et de Gouvernement Africains ont adopté le Traité instituant la Communauté Économique Africaine qui devait entrer en vigueur le 12 mai 1994. L'un de ses objectifs majeurs est de promouvoir le développement économique, social et culturel ainsi que l'intégration des économies Africaines en vue d'accroître l'autosuffisance économique et de favoriser un développement endogène et auto-entretenu. En janvier 2012, les Chefs d'États et de Gouvernements Africains, lors de la 18^{ème} Session Ordinaire de l'Assemblée de l'Union Africaine, ont adopté la décision de commencer les négociations relatives à la Zone de Libre Echange Continentale Africaine (ZLECAf) en 2015, avec 2017 comme année indicative pour la conclusion d'un accord. Lors dudit Sommet, un plan d'action pour stimuler le commerce intra africain appelé « BIAT » a également été adopté. Celui-ci s'inscrit dans le cadre de l'Agenda 2063, « l'Afrique que vous voulons ». Il est la vision africaine de transformer l'Afrique en puissance mondiale de l'avenir. Il est également le cadre stratégique du continent pour un développement durable.

L'Agenda 2063 considère la ZLECAf comme une étape importante vers la mise en place du marché commun Africain et de la Communauté Economique Africaine (objectif ultime de l'intégration régionale défini dans l'Accord d'Abuja et dans l'Acte Constitutif de l'Union Africaine) regroupant plus d'un milliard d'habitants.

Au regard des ambitions du continent, la ZLECAf poursuit les objectifs suivants :

- a) Créer un marché unique pour les marchandises et les services, facilité par la circulation des personnes afin d'approfondir l'intégration économique du continent africain et conformément à la vision panafricaine d'une « Afrique intégrée, prospère et pacifique » telle qu'énoncée dans l'Agenda 2063 ;
- b) Créer un marché libéralisé pour les marchandises et services à travers des cycles successifs de négociations ;
- c) Contribuer à la circulation des capitaux et des personnes physiques et faciliter les investissements en s'appuyant sur les initiatives et les développements dans les États parties et les CER ;
- d) Poser les bases de la création d'une union douanière continentale à un stade ultérieur ;
- e) Promouvoir et réaliser le développement socio-économique inclusif et durable, l'égalité de genres et la transformation structurelle des États parties ;
- f) Renforcer la compétitivité des économies des États parties aux niveaux continental et mondial ;

- g) Promouvoir le développement industriel à travers la diversification et le développement des chaînes de valeurs régionales, le développement de l'agriculture et la sécurité alimentaire ; et
- h) Résoudre les défis de l'appartenance à une multitude d'organisations qui se chevauchent, et accélérer les processus d'intégration régionale et continentale.

L'Accord de la ZLECAf a été ouvert à la signature à l'issue du Sommet de l'Union africaine tenu du 17 au 21 mars 2018 à Kigali (Rwanda). Il est entré en vigueur le 30 mai 2019 conformément aux dispositions de l'Article 23.

La phase opérationnelle a été officiellement lancée à Niamey, le 07 juillet 2019 lors du 12^{ème} Sommet Extraordinaire des Chefs d'Etat et de Gouvernement. A l'occasion de ce Sommet, il a été approuvé que le 1^{er} juillet 2020 soit retenu comme date de début des échanges commerciaux dans la Zone de libre-échange continentale africaine. Le 17 juin 2020, la Conférence {Assembly/AU / OSP / Dec.1 (06-20, II)}, a décidé du report de cette date au 1^{er} janvier 2021. Ainsi, les échanges commerciaux dans le cadre de la ZLECAf ont officiellement été lancés à cette date.

C'est dorénavant un marché unique d'environ 1,3 milliard de consommateurs qui offrira aux entreprises et industries africaines de grandes opportunités pour se diversifier, se spécialiser et réaliser des économies d'échelle, et leur permettra ainsi de devenir plus productives et compétitives.

Les dispositions de l'Accord de la ZLECAf, le préambule de l'Accord souligne l'importance de l'égalité des genres pour le développement du commerce international et de la coopération économique dans la région. L'article 3 « objectifs généraux », point e) de l'Accord vise à « promouvoir et réaliser le développement socio-économique inclusif et durable, l'égalité de genres et la transformation structurelle des États parties ».

L'article 27 du Protocole sur le commerce des services, paragraphe 2, point d) fait également explicitement référence au renforcement des « capacités d'exportation des fournisseurs de services relevant des secteurs formels et informels, en accordant une attention particulière aux micros, petites et moyennes entreprises, ainsi qu'aux femmes et jeunes fournisseurs de services ».

La mise en œuvre complète de la ZLECAf devrait contribuer à faire progresser la transformation structurelle de l'Afrique et à remodeler les marchés et les économies de la région. Selon la Banque Mondiale, la ZLECAf représente une opportunité majeure qui pourrait permettre aux pays africains à l'horizon 2035, de sortir 30 millions de personnes de l'extrême pauvreté et d'augmenter les revenus de 68 millions d'autres bénéficiaires qui vivent avec moins de 5,50 USD par jour.

La ZLECAf contribuera à l'accroissement de l'Autonomisation des femmes *avec plus de sécurité* dans leurs transactions au niveau du commerce transfrontalier exercé majoritairement par des femmes et des jeunes.

Selon le Rapport du Champion de la ZLECAf présenté lors du Sommet des Chefs d'Etat et de Gouvernement de l'Union Africaine tenu les 9 et 10 février 2019, le processus de la ZLECAf comporte deux phases :

- Phase 1 : Commerce des marchandises, commerce des services et le règlement des différends ;
- Phase 2 : la Politique de la Concurrence, l'investissement, les droits de propriété intellectuelle, le Commerce électronique.

Pour l'intégration véritable genre, le Secrétariat de la ZLECAf et le PNUD ont signé un protocole de partenariat pour l'élaboration d'un protocole sur les femmes dans le commerce.



Pour s'assurer que la promesse faite aux femmes porte ses fruits, il est essentiel que les défis uniques auxquels les femmes continuent d'être confrontées soient mis en évidence dans le cadre de l'élaboration du Protocole de la ZLECAf sur les femmes dans le commerce.

Le Niger, à l'instar de tous les pays de l'Union Africaine a eu à participer à tout le processus de négociation de la ZLECAf.

Ainsi comme les pays membres de la CEDEAO ont décidé de participer de façon groupée à la négociation, le Niger a élaboré et transmis à la Commission de la CEDEAO, la liste de concession tarifaire sur le commerce des marchandises et la liste d'engagements spécifiques sur le commerce des services.

Dans le cadre de la mise en œuvre de la ZLECAf au Niger, plusieurs actions ont été entreprises suite à la création du Dispositif Institutionnel ZLECAf par Arrêté N°075/PM du 24 mai 2018.

I.2 – Contexte

Le Niger est un vaste pays enclavé, d'une superficie de 1.266.491 km². Il compte environ 22 millions d'habitants et affiche l'un des taux de croissance démographique les plus élevés au monde (3,9 % par an).

Le Niger est un des pays les moins avancés (PMA) dont l'économie est caractérisée par une forte vulnérabilité aux chocs climatiques et la récurrence des crises naturelles (sécheresses, inondations, invasions acridiennes...). A cela, s'ajoutent les défis sécuritaire et sanitaire. Cette économie est également caractérisée par une prédominance du secteur primaire, un secteur secondaire peu développé, la faiblesse des niveaux de diversification, de productivité des secteurs d'activités, des coûts de production relativement élevés, un réseau d'infrastructures peu performantes et des déficits en matière de travail décent qui limitent le développement économique du pays.

Pourtant, le Niger dispose d'énormes potentialités dont l'exploitation pourrait lui permettre d'atteindre ses objectifs du développement.



Le Rapport sur le développement humain en Afrique 2016 souligne que l'inégalité hommes-femmes coûte en moyenne à l'Afrique subsaharienne 95 milliards USD par an.

La Zone de Libre Echange Continentale Africaine est une opportunité pour notre pays de mieux s'intégrer dans le commerce intra – africain. Pour illustrer, on peut affirmer que cette opportunité peut être un cadre d'épanouissement pour les activités des femmes commerçantes et entrepreneurs car la situation de la femme est de nos jours particulièrement préoccupante.

Les principales préoccupations des femmes sont :

- l'insuffisance de connaissance dans certains domaines ;
- le fort taux d'analphabétisme ;
- la faiblesse du niveau d'organisation et de participation marginale au processus de décision ;
- la discrimination d'accès aux ressources foncières ;
- l'accès difficile aux ressources productives et aux soins de santé ;
- la charge et pénibilité du travail domestique et agricole ;
- la faiblesse des revenus monétaires ;...etc.
- l'accès à l'information commerciale ;
- la formation et la professionnalisation ;
- l'accès au numérique et à l'innovation ;
- l'accès de financement ;
- l'accès adopté aux services publics.

Malgré les nombreuses initiatives prises par le Gouvernement et les partenaires techniques et financiers du Niger la situation des femmes commerçantes demeure inchangée. Par exemple, la politique gouvernementale reconnaît l'importance de la femme dans le développement et les politiques et stratégies sectorielles.

Le plan d'action de la stratégie d'autonomisation économique des femmes met l'accent notamment sur les grands axes suivants:

- l'environnement socioculturel, économique, politique et juridique favorable à l'autonomisation économique des femmes ;
- l'accès et le contrôle des moyens de production et leur participation aux marchés et aux emplois ;
- les mécanismes de coordination, de suivi-évaluation, de partenariat et de communication en matière d'Autonomisation de la Femme.

En prélude aux négociations du Protocole sur le Commerce des Femmes dans le cadre de la ZLECAf, le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Entrepreneuriat des Jeunes, le PNUD et l'ONU femmes ont initié la tenue des ateliers régionaux de consultation.

L'objectif général des consultations nationales est de fournir une plate-forme aux femmes pour exprimer leurs besoins et leurs intérêts en matière de commerce dans le contexte de la ZLECAf. Les consultations nationales sont donc un élément important pour rendre le développement du Protocole sur les femmes dans le commerce participatif, inclusif et adapté aux besoins et aux priorités des femmes.



Grâce au dialogue avec les femmes et d'autres parties prenantes clés, les consultations visent à identifier les potentiels et opportunités existants et les défis auxquels les femmes sont confrontées lorsqu'elles s'engagent dans le commerce intra-africain. Elles partent de l'hypothèse que des opportunités commerciales existent entre les pays africains. Il est donc opportun d'explorer les pistes pour développer et diversifier les productions, promouvoir et dynamiser l'expansion des échanges intra africain.

En effet, au Niger les consultations nationales se sont déroulées simultanément sous forme d'ateliers régionaux dans chaque chef de lieu de région à savoir : Agadez, Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry, Zinder et Niamey, le 10 août 2021. Une cinquantaine de femmes productrices, transformatrices, commerçantes, prestataires de services etc. est regroupée par région. Les rapports régionaux issus de ces consultations sont consolidés en un rapport provisoire qui est validé lors de cet atelier national tenu le 27 octobre 2021 à Niamey.

Les principaux points développés dans ce rapport sont :

- Aperçu du profil commercial du Niger ;
- Aperçu du profil des femmes dans le commerce intra africain ;
- Les difficultés rencontrées par les femmes commerçantes ;
- Les recommandations pour la rédaction du Protocole sur les femmes dans le commerce de la ZLECAf.



II. APERÇU DU PROFIL COMMERCIAL DU NIGER

Le Niger participe au commerce intra-africain à la fois en tant qu'exportateur et importateur de plusieurs produits. Le pays exporte principalement l'uranium, les produits pétroliers, l'oignon, le bétail sur pieds, l'or. Les principaux produits importés sont le riz, les véhicules, les pièces de véhicules, les machines, l'huile de palme, le ciment, les médicaments et les appareils électriques.

Les principaux partenaires commerciaux du Niger sont l'Union européenne (la France étant à la fois le deuxième fournisseur et client du pays), la Thaïlande (premier client et troisième fournisseur), la Chine (premier fournisseur), le Nigéria, la Suisse, la Malaisie et les États-Unis.

D'après les données prises dans la Balance de Paiement (2019), la balance commerciale du Niger est déficitaire en 2019. Le Niger a exporté 1,174 milliard d'USD de marchandises et importé 2,299 milliards d'USD. Les exportations de services ont atteint 221 millions d'USD alors que les importations étaient nulles (OMC). Les importations de biens et services ont augmenté de 10% tandis que les exportations ont augmenté de 6% (Banque Mondiale). En 2018, le déficit de la balance commerciale a atteint 1,079 milliard d'USD (Banque mondiale). En 2020, en raison de la pandémie du COVID-19, les volumes du commerce mondial ont fortement diminué.

II.1 – Balance commerciale du Niger

Tableau 1 : Balance commerciale du Niger

Poste	2015	2016	2017	2018	2019
Solde BC des biens et services	-963 765	-768 467	-874 017	-1 065 650	-1 176 722
Biens	-525 406	-405 479	-434 166	-599 497	-703 155
Services	-438 359	-362 989	-439 852	-466 153	-473 567

Source BCEAO

II.2- Balance commerciale de biens

Le déficit commercial a connu une détérioration de 103.658 millions soit 17,3% en 2019, passant de 599.497 millions en 2018 à 703.155 millions en 2019 (cf. tableau 2). Le ratio du déficit commercial au PIB suit la même dynamique, en passant de 8,4% en 2018 à 9,2% en 2019.

Tableau 2 : Evolution de la balance commerciale de biens (Montants en millions de FCFA) Ces évolutions se rapportent aux données ajustées, qui assurent une meilleure couverture du commerce extérieur et reflètent mieux l'orientation des échanges.

Rubriques	2015	2016	2017	2018	2019
Exportations totales ajustées	643 158	611 743	701 843	668 217	659 728
Total importations fob de biens	1 168 564	1 017 221	1 136 009	1 267 714	1 362 883
Balance commerciale	-525 406	-405 479	-434 166	-599 497	-703 155
Balance commerciale sur PIB	-9,2%	-6,6%	-6,7%	-8,4%	-9,2%
Taux de couverture des importations par les exportations	55,0%	60,1%	61,8%	52,7%	48,4%

Source : BCEAO

La dégradation du déficit commercial entre 2018 et 2019 résulte de la hausse des importations (+95.169 millions), conjuguée à une baisse des exportations (-8.489 millions).

Les exportations sont passées de 668.217 millions en 2018 à 659.728 millions en 2019, soit une baisse de 1,3%, en raison principalement de la contraction des ventes des produits agropastoraux causée par la fermeture des frontières du Nigéria, malgré l'accroissement des expéditions uranifères. S'agissant des exportations du pétrole raffiné, elles se sont établies à 128.400 millions en 2019 contre 129.305 millions en 2018, en lien avec ladite fermeture des frontières ayant entraîné une forte baisse des ventes au cours du dernier trimestre 2019.

L'accroissement des ventes d'uranium est dû à la hausse du prix conventionnel et des quantités exportées entre les deux années, suite à l'extension des activités de la SOMAÏR sur un gisement proche.

Concernant les importations, elles ont augmenté de 7,5%, tirées principalement par les achats des biens d'équipement et intermédiaires ainsi que ceux des produits alimentaires et de consommation courante. Cette évolution est soutenue par la poursuite des grands travaux d'infrastructures socio-économiques dans le cadre de l'organisation de la Conférence de l'Union Africaine ainsi que les investissements des sociétés de prospection et d'exploitation minière et pétrolière. La progression des achats des produits alimentaires est en lien avec les résultats de la campagne agricole, moins favorable que la précédente.

En conséquence, le taux de couverture des importations FOB par les exportations est ressorti à 48,4% en 2019, puis 52,7% en 2018.

II.2.1 Exportations de biens

II.2.1.1 Evolution globale des exportations de biens

Le montant total des exportations ressort à 659.728 millions en 2019 contre 668.217 millions en 2018, soit une baisse de 1,3%, imputable principalement à la rubrique « marchandises générales ». Cette contre-performance provient notamment de la chute des expéditions des produits agropastoraux, atténuée par l'accroissement de celles d'uranium qui passent de 117.191 millions en 2018 à 128.485 millions pour l'année sous revue.

L'évolution des exportations des principaux produits est retracée ci-après (cf. tableau 3). Elle révèle une prédominance des produits agropastoraux (bétail, oignon et niébé), des produits miniers (uranium et or) et pétroliers.

Tableau 3 : Evolution des exportations en valeur des principaux produits de 2015 à 2019 (Montants en millions de F CFA)

Poste	2015	2016	2017	2018	2019
Marchandises générales	618 322	587 240	675 679	642 805	637 351
Uranium	240 762	177 680	169 556	117 191	128 485
Pétrole raffiné	88 730	91 343	151 396	129 305	128 400
Produits agropastoraux	166 152	186 480	208 486	238 576	236 248
Autres produits	122 678	131 737	146 241	157 732	144 218
Dont réexportation	97 954	96 386	104 387	108 563	88 707
Or non monétaire	24 836	24 503	26 131	25 413	22 377
Exportations nettes des biens du négoce		0	35	0	0
Total exportations de biens	643 158	611 743	701 843	668 217	659 728

Source : BCEAO

❖ L'uranium

Le volume d'uranium exporté par les sociétés minières s'est situé à 2.923 tonnes en 2019 contre 2.879 tonnes en 2018. Par ailleurs, la production est passée de 2.910 tonnes en 2018 à 2.982 tonnes au cours de l'année sous revue. Les expéditions des filiales d'ORANO (Ex-Areva) au Niger, à savoir la Société des Mines de l'Aïr (SOMAÏR) et la Compagnie Minière d'Akouta (COMINAK), intégrant celles pour le compte de la Société du Patrimoine des Mines du Niger (SOPAMIN2), ont porté respectivement sur 1.824,0 tonnes et 1.099,0 tonnes, contre 1.780,0 tonnes et 1.099,0 tonnes en 2018. Quant au prix conventionnel du kilogramme pour la SOMAÏR et la COMINAK, il est passé de 40.761 Francs CFA en 2018 à 45.000 Francs CFA en 2019, soit une hausse de 10,4%.

Ainsi, en valeur, les exportations de la SOMAÏR, y compris les enlèvements de la SOPAMIN, ont atteint 79.011,0 millions en 2019 contre 72.377,0 millions en 2018 et celles de la COMINAK de 49.474,0 millions en 2019 contre 44.814,0 millions un an plus tôt.

En liaison avec ces évolutions, les exportations totales en valeur d'uranium se sont établies à 128.485 millions en 2019, après 117.191 millions en 2018, soit une progression de 9,6% résultant de l'augmentation du prix conventionnel et des quantités vendues entre les deux années.

❖ **Pétrole**

La production des produits pétroliers depuis novembre 2011 au Niger est assurée par la Société de Raffinage de Zinder (SORAZ), répartie entre la consommation intérieure et les exportations. Elle a une capacité de raffinage est de 20.000 barils/jour. Ainsi, depuis 2012, le Niger exporte des produits pétroliers (essence, gasoil et gaz de pétrole liquéfié) à destination principalement du Nigéria, du Burkina Faso et du Mali par l'entremise de la SONIDEP et de la SORAZ (depuis août 2016).

Les expéditions des produits pétroliers, y compris l'avitaillement des aéronefs étrangers, se sont établies à 128.400 millions en 2019 contre 129.305 millions en 2018 en raison de la baisse induite par la fermeture des frontières du Nigéria.

❖ **Or**

Les expéditions de l'or industriel, au titre de l'année 2019, se sont traduites par une baisse du volume, passant de 463,7 kg en 2018 à 269 kg en 2019. La baisse des exportations s'est fortement ressentie du au changement de l'actionnariat de la SML, malgré la hausse du prix du métal. Dans ces conditions, les expéditions de l'or industriel passent de 11.098,1 millions en 2018 à 7.418,0 millions en 2019, soit une chute de 28,6%. S'agissant de l'or orpailleur, les ventes à l'extérieur se sont situées à 14.958,8 millions en 2019, en lien avec les expéditions d'une société de raffinage d'or installée en 2017.

Ainsi, les exportations d'or en valeur ressortent à 22.377 millions en 2019 contre 25.413 millions l'année précédente, soit une baisse de 11,9% en valeur relative.

❖ **Bétail**

Les exportations de bétail ont régressé en 2019, après avoir amorcé une reprise depuis 2017, avec une chute de 6,6% en valeur relative durant ladite année, ressortant à 69.804 millions en 2019, du fait des mesures de politique économique prises par le Nigéria, principale destination de ce produit. En effet, la fermeture des frontières du Nigéria a plombé les expéditions nigériennes.

❖ Oignon

La valeur des exportations d'oignon ressort à 92.974 millions en 2019 contre 86.385 millions en 2018, soit une hausse de 7,6%, suite à une hausse de la production, en lien avec les effets de la mise en œuvre du comptoir de l'oignon et de ceux de l'initiative 3N, notamment les remises à niveau des aménagements hydroagricoles existants, l'augmentation des superficies emblavées et l'utilisation plus importante de matériels et d'intrants agricoles. En outre, ce produit est principalement destiné vers les autres pays de l'UEMOA et le Ghana

❖ Niébé

Le commerce du niébé est essentiellement orienté vers le Nigéria. Par ailleurs, en raison d'un important commerce informel sur ce produit et de la fraude douanière, son évaluation est notamment confrontée à une sous-estimation des exportations par les statistiques officielles.

En 2019, la valeur ajustée des exportations de niébé s'est située à 71.474 millions, en baisse de 7,7% par rapport au niveau de 77.450 millions enregistré un an plus tôt, suite à la fermeture des frontières nigérianes, nonobstant une hausse de la production lors de la campagne agricole. En effet, la production est passée de 2.372.500 tonnes en 2018 à 2.380.068 tonnes en 2019. L'expédition de ce produit dépend non seulement de la campagne précédente, dont les stocks sont écoulés au cours de l'année suivante, mais également de celle en cours durant le dernier trimestre.

❖ Autres exportations

Ces exportations sont ressorties à 146.218 millions en 2019 contre 157.732 millions en 2018, soit une chute de 7,3%, en raison de la diminution des réexportations de marchandises vers le Nigéria. En effet, les autres produits exportés sont constitués de cuirs et peaux, de produits piscicoles, de cultures de rente (souchet, coton égrené, sésame, huile d'arachide et gomme arabique) ainsi que des réexportations de cigarettes, de friperies, de tissus de coton, de véhicules et engins et de produits alimentaires (riz, pâtes alimentaires, huiles végétales, etc.).

II.2.1.2. Orientation géographique des exportations

L'Afrique est le premier marché à l'exportation du Niger en absorbant 61,9% de ses ventes en 2019, suivie de l'Europe (21,1%), de l'Asie (14,0%) et de l'Amérique (2,9%).

Le maintien de l'Afrique à la place de premier client du Niger s'explique par les expéditions des produits pétroliers et dans une moindre mesure par celles du niébé, de l'oignon, des animaux sur pied et des réexportations. Quant à l'Europe, elle occupe la deuxième place des partenaires du Niger à l'exportation, avec 21,1% des échanges contre 28,4% un an plus tôt. Cette baisse de la part de l'Europe est due essentiellement à la chute des expéditions d'or vers la Suisse. En ce qui concerne les transactions avec les pays membres de l'UEMOA, les données ont été corrigées des différentes asymétries

relevées entre les pays de l'Union. Il ressort que ces pays ont accueilli 24,9% des exportations du Niger en 2019 alors que ce niveau était de 21,6% en 2018. Cette situation est imputable principalement à la hausse des expéditions des produits pétroliers raffinés ainsi que celles des animaux sur pieds et d'oignon.

II.2.2 - Importations de biens

II.2.2.1 - Evolution globale des importations de biens

Le tableau 4 ci-dessous présente l'évolution des importations FOB de biens reclassés suivant les principales composantes du Manuel de la Balance des Paiements et de la Position Extérieur Globale Sixième Edition (MBP6).

Tableau 4 : Evolution des importations en valeur par groupes de produits de 2015 à 2019 (Montants en millions de F CFA)

Rubriques	2015	2016	2017	2018	2019
Marchandises générales	1 168 494	1 017 221	1 136 009	1 267 714	1 362 883
Or non monétaire	0	0	0	0	0
Importations nettes de biens dans le cadre du négoce	70	0	0	0	0
Total importations fob de biens	1 168 564	1 017 221	1 136 009	1 267 714	1 362 883
PIB nominal	5 725 216	6 162 424	6 494 705	7 138 644	7 610 434
Importations fob de biens /PIB	20,4%	22,8%	17,5%	17,8%	17,9%

Source : BCEAO

II.2.2.2 Composition des importations de biens

La décomposition de ces groupes de produits a permis de faire ressortir, en détail, l'évolution des principaux produits importés au Niger. Les biens d'équipement, dont les machines et appareils (électrique et mécanique), les matériels de transport, de précision ainsi que les biens meubles, constituent le groupe prédominant, avec 31,9% du total des achats à l'extérieur en 2019 contre 28,3% en 2018, suivis des produits alimentaires (céréales, pâtes alimentaires, huiles végétales, etc.) avec 24,4% après 24,9% du total un an plus tôt. Viennent ensuite les biens intermédiaires (avec 21,7% en 2019 contre 22,6% l'année précédente), constitués du ciment, du fer, de l'acier et des produits chimiques, les biens de consommation courante (13,5%) et les autres biens (3,8%). Les produits pétroliers et énergétiques sont passés de 5,1% à 4,7% d'une année sur l'autre, constitués de carburacteur, du bitume et de l'électricité.

La hausse des importations des biens d'équipement et intermédiaires est en liaison avec les travaux de construction d'infrastructures publiques et privées, dont la rénovation de l'aéroport de Niamey, la construction de nombreux hôtels, routes, ponts

sur le fleuve Niger ainsi que les investissements des sociétés d'exploitation et d'exploration minière et pétrolière. La progression des achats des produits alimentaires est en lien avec l'accroissement des importations de riz, de pâtes alimentaires et des huiles végétales.

II.2.2.3 - Orientation géographique des importations de biens

La zone Asie demeure la principale source d'approvisionnement du Niger avec 39,7% de la valeur totale des importations au titre de l'année 2019 contre 37,7% un an plus tôt. Elle est suivie de l'Europe avec 29,9% (contre 28,0% en 2018) et l'Afrique avec 23,4% (contre 25,1% en 2018). Quant au continent américain, il a livré 7,0% des importations du Niger en 2019.

Les produits en provenance de l'Asie sont constitués pour l'essentiel des appareils électroniques, des biens d'équipement, des céréales, de matériels de bureau, des textiles, des friperies et du thé. Quant aux importations en provenance de l'Europe, elles sont constituées pour l'essentiel de certains produits pétroliers, pharmaceutiques et laitiers, des cigarettes, de matériels de télécommunications, des appareils de précision, des véhicules neufs ainsi que ceux d'occasion.

Au niveau du continent africain, 53,4% des marchandises importées proviennent de la Zone UEMOA. Ces importations sont principalement composées du ciment, des huiles de cuisine, de céréales, des fruits et légumes et des produits manufacturés. Les approvisionnements en provenance des autres Etats de l'Union se sont établis à 204.769,9 millions en 2019 contre 202.857,6 millions à fin décembre 2018. Ces transactions sont dominées par la Côte d'Ivoire (31,4%), le Bénin (25,4%) et le Togo (24,4%).

II.3 - Balance des services

Le déficit de la balance des services s'est aggravé de 7.414 millions pour ressortir à 473.567 millions en 2019 contre 466.153 millions en 2018, en ligne avec la progression des dépenses en fret induite par la hausse des importations et la consommation des services extérieurs spécialisés, atténuée par les recettes de voyage du fait de l'organisation du sommet de l'Union Africaine au cours de l'année 2019.

Le solde déficitaire des autres services, constitués notamment des services de télécommunications, d'informatique, d'informations, de fabrication, de recherche et développement, de conseil en gestion, de réparation et maintenance, des travaux de construction ainsi que des biens et services des administrations publiques non inclus ailleurs, s'est situé à 117.443 millions en 2019 contre 104.053 millions un an plus tôt. Les « autres services » ont connu une amélioration de 13.390 millions entre 2018 et 2019, en raison des recettes de télécommunications réalisées par les compagnies de

téléphonie mobile, liées notamment à l'interconnexion, et services de fabrication fournis aux non-résidents, tempérée par le regain d'intensité des travaux de construction d'infrastructures dans les domaines minier et pétrolier. En effet, les compagnies de téléphonie mobile réalisent des recettes dans le cadre de l'utilisation de leurs réseaux par des voyageurs étrangers et effectuent également des dépenses pour l'utilisation des plateformes étrangères.

Tableau 5 : Evolution de la balance des services de 2015 à 2019 (Montants en millions de F CFA)

Rubriques	2015	2016	2017	2018	2019
Total balance des services	-438 359	-362 989	-439 852	-466 153	-473 567
Transport	-338 754	-283 514	-314 615	-350 562	-377 158
Voyage	2 143	1 516	1 664	1 852	7 645
Autres services	-101 748	-80 991	-126 900	-117 443	-104 053

Source : BCEAO

II.4 - Place du pays dans le commerce mondial

Tableau 6 : Profil du Niger dans le système commercial multilatéral (2017)

Accession à l'OMC	Depuis le 13 décembre 1996
Rang dans le commerce mondial en 2017	
Exportations	150 (marchandises) ; 166 (services)
Importations	152(marchandises) ; 139 (services)
Portée des consolidations tarifaires	96,8%
Taux moyen consolidés	45,2%
Taux moyen appliqués (2017)	12,2%
Engagement dans les services (nombre)	2 (transport et tourisme)

Source : OMC

Au vu de ce qui ressort du tableau 6, l'accession du Niger à l'OMC a été faite depuis le 13 décembre 1996. D'après les statistiques de 2017, le Niger exporte 150 marchandises et 166 services. Pour les importations, c'est 150 marchandises et 139 services. En ce qui concerne la portée des consolidations tarifaires, c'est l'ordre de 96,8%. Les taux moyens de consolidation et appliqués étaient respectivement de l'ordre de 45,2% et 12,2%. Le nombre d'engagement des services du Niger en nombre dans le monde est de deux(2).

III. APERÇU DU PROFIL DES FEMMES DANS LE COMMERCE INTRA-AFRICAIN

Depuis quelques années, la participation des femmes dans le développement socio-économique du Niger est devenue de plus en plus importante. Cette participation est certes remarquable, mais reste limitée compte tenu de certaines contraintes d'ordre économique et social, auxquelles font face les femmes.

III.1- Principales activités commerciales menées par les femmes nigériennes

Les principales activités commerciales exercées par les femmes portent sur le commerce des biens et de services.

Pour ce qui est du commerce des biens, on peut noter les produits issus de la transformation des produits agro – sylvo-pastoraux et halieutiques, , (poivron, souchet, arachide , sésame, niébé, riz, voandzou,, fonio, ail, feuilles de baobab, encens, gombo frais ou séché, bétail sur pieds, viande, lait, cuirs et peaux, poisson...); des produits artisanaux (bijouterie, cosmétique, la vannerie, la maroquinerie,) ;...etc.

Dans le domaine du commerce des services, il s’agit de la restauration, la couture, la coiffure, etc.



III.2 Participations des femmes nigériennes dans le commerce intra – africain

Malgré leurs faibles capacités de production et biens d’autres contraintes d’ordre social et économique, les femmes commerçantes nigériennes sont liées aux chaînes de valeurs régionales. Elles échangent aussi bien les produits bruts, les produits semi transformés et les produits finis avec leurs partenaires de la sous-région.

Les principaux domaines concernés par les exportations sont : l'agro-alimentaire, l'artisanat, les produits agricoles non transformés, le bétail sur pieds,...etc.

Les principales destinations de ces produits sont les pays de l'Afrique de l'ouest, de l'Afrique centrale,...etc. Il faut aussi ajouter plusieurs autres destinations en dehors du continent (Europe, USA, Asie,...).

Les femmes commerçantes participent aussi à plusieurs manifestations commerciales internationales tant au niveau du continent africain qu'à l'extérieur.

Au Niger le profil général du commerce se répartit comme suit :

- L'Agriculture et agroalimentaire
- L'Artisanat
- Les Bâtiments et travaux publics, urbanisme
- Le Commerce Général
- Les Industries
- Les Mines
- Les Services aux entreprises (tourisme et hôtellerie)
- Les Transports
- L'Energie

Le profil des femmes dans le commerce intra africain, pour sa part est à peu près le suivant :

- Les secteurs agricoles et de transformation ;
- Le commerce de bétail ;
- Le secteur des BTP Bâtiments travaux publics ;
- Le secteur de l'hôtellerie et du tourisme
- Les services aux entreprises ; etc.



Une participante spécialisée dans la fabrication des chaussures pour homme prenant la parole

Au Niger, le faible accès des femmes au crédit et à l'épargne constitue l'une des causes fondamentales de la féminisation de la pauvreté. En effet, c'est dans le secteur informel qu'on retrouve le plus grand nombre de femmes qui mènent "le petit commerce". Cet effet de vulnérabilité économique de la femme nigérienne réduit sa capacité d'investissement et contribue à son maintien ainsi dans un cercle vicieux de pauvreté.

Une transformation du cadre d'épanouissement de la femme doit être envisagée pour une meilleure insertion socio-économique.

C'est pourquoi, l'Etat du Niger se sent concerné par ces questions et entend poursuivre avec résolution le renforcement de la participation des femmes dans le commerce intra-africain par l'accès aux marchés et l'agriculture, la facilitation des

échanges, les normes, les barrières non tarifaires, le commerce des services, les technologies de l'information et de la communication et le commerce numérique dans le cadre de la **ZLECAf**,

La **ZLECAf** constitue en effet une opportunité majeure d'améliorer la compétitivité sur le continent et sur le marché mondial, de stimuler la croissance et la transformation structurelle et de parvenir à un développement socio-économique durable et inclusif. Il s'agit pour l'essentiel de relever les défis spécifiques auxquels les femmes continuent d'être confrontées afin d'accompagner l'élaboration du Protocole sur les femmes dans le commerce.

Pour garantir les droits des uns et des autres, le PNUD et ONU Femmes ont lancé des consultations pour recueillir les points de vue des femmes engagées dans le commerce transfrontalier à travers l'Afrique, afin que le protocole soit défini à partir des priorités des femmes, et, c'est dans ce cadre que le Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Entrepreneuriat des Jeunes en partenariat avec le PNUD et ONU femmes ont initié la tenue des ateliers régionaux sur les femmes commerçantes dans la Zone de Libre-Echange Continentale Africaine (ZLECAf).

Ces ateliers ont permis de déceler des femmes très engagées dans l'autonomisation mais qui font face à des contraintes diverses :

- D'accès à l'information et à certaines plates formes ;
- D'accès au financement
- D'accès aux chaînes de valeur régionales,
- etc.

Les femmes commerçantes ne constituent pas un groupe homogène. A titre d'exemple, selon les résultats de l'enquête, sur le commerce transfrontalier à petite échelle, réalisée par le Programme de Facilitation des Echanges en Afrique de l'Ouest du groupe de la Banque mondiale (FEAO), les commerçantes, bien que minoritaires, peuvent représenter jusqu'à 40% de l'ensemble des Petits commerçants transfrontaliers, à l'exception notable du corridor Lagos-Kano-Niamey où elles sont fortement sous représentées, probablement, entre autres, pour des raisons culturelles et sécuritaires. En général, elles sont présentes dans toutes les catégories de produits

mais ne dominent que le commerce alimentaire et participent au commerce de détail dans les mêmes proportions que les hommes. En revanche, elles sont plus susceptibles de gérer des entreprises informelles (avec un taux de formalisation moyen de 21,6%, contre 42,4% pour les hommes) et de parcourir des distances moyennes plus courtes (293 km contre 470 km pour les hommes) en général. Elles se subdivisent en deux (2) groupes. Un premier groupe, constitué de femmes qui pratiquent le petit commerce, avec très peu de fonds de roulement, d'équipements et des compétences rudimentaires. Le second groupe beaucoup plus restreint, pratique le commerce régional et international avec un capital substantiel.

Selon la manière dont il est organisé, le commerce des femmes apporte une contribution substantielle aux revenus des ménages, et concourt à l'autonomisation de ces dernières. Tout de même, cela ne passe sans difficultés.

IV. DIFFICULTES RENCONTREES PAR LES FEMMES

Les principales difficultés rencontrées par les femmes sont de nature diverses et variées, que l'on peut traduire comme suit :

➤ Procédures administratives au niveau des frontières

Il représente le plus gros obstacle au commerce des femmes. Il ressort que les commerçantes interrogées ne maîtrisent pas du tout les exigences de l'exercice de l'activité du commerce formel, ni les réglementations en vigueur dans la sous-région. Face à cette méconnaissance des procédures et documents nécessaires pour le passage des frontières, les femmes sont victimes des tracasseries, raquettes et autres extorsions à la frontière. Lors de cette consultation certaines commerçantes ont déclaré subir assez d'injustice à cause de leur ignorance des procédures formelles de commercialisation, le passage des frontières occasionne des pertes de temps excessifs et des paiements des faux frais aux différents postes de contrôles. L'extorsion de fonds par des agents au niveau des postes de contrôles nationaux a été également mentionnée lors de ladite consultation.

Malgré les réglementations commerciales et tarifaires régionales, les traités et accords commerciaux en vigueur, il règne encore des incertitudes tant au niveau des procédures d'exportation et d'importation que des pratiques des services publics (douane, police, gendarmerie, services vétérinaires, protection des végétaux, etc.)

entachant, ainsi, toutes les volontés politiques des Etats. Les usagers se retrouvent dans des difficultés particulières pour acquérir des documents administratifs commerciaux et de transport, à supporter les coûts des barrages routiers et d'autres barrières qui augmentent les coûts de transport.

➤ **Accès à un financement abordable**

Le financement demeure un problème crucial pour le développement du commerce des femmes. Les mécanismes de financement traditionnels (tontine, soutien familial...) ne permettent pas de réaliser des activités commerciales à grande échelle. Le financement bancaire constitue une solution pour garantir les ressources suffisantes devant permettre d'exercer une activité commerciale souhaitée, mais ce mode de financement est décrié par un grand nombre de commerçantes qui jugent les taux d'intérêts très élevés et les conditions d'accès inadaptées à leur situation économique. Du coup, peu d'entre elles font recours au financement bancaire, ce qui limite leur champ d'action dans la conduite des activités commerciales.

Les organisations de commerçants sont une ressource utile : elles permettent d'assurer une protection sociale, de constituer des réseaux, de faciliter le crédit, de gérer l'offre, la demande et les prix des produits vendus, de mettre en commun des ressources en vue d'un revenu partagé, d'éluder certaines difficultés du négoce et d'influer sur les politiques.

Malheureusement, la majorité des femmes commerçantes ne sont pas immatriculés aux structures d'interprofession telles que : la Chambre de Commerce et d'Industrie du Niger, la Chambre des Métiers du Niger ou dans le cas échéant une organisation ou association des femmes exerçant dans le commerce transfrontalier et intra-africain.

Par ailleurs, elles ne sont souvent pas organisées pour diffuser des informations cruciales qui soutiennent leurs activités, d'autres commerçantes n'y trouvent pas d'intérêt particulier et préfèrent exercer leur activité en dehors de toute organisation.

Les femmes ne sont pas assez représentatives dans les instances décisionnelles des interprofessions, ce qui suscite la mise en place d'un réseautage social très utile à l'exercice du commerce pour leur permettre de s'exprimer clairement en vue de mieux réussir dans le commerce régional et international.

Or pour bien s'insérer dans le commerce international, il faut disposer d'un bon carnet d'adresse ;

Selon le Programme FEAO, « l'épargne personnelle et les réseaux informels sont les canaux les plus courants d'accès au financement pour les commerçants, notamment les femmes. Les produits et services financiers formels sont considérés comme plus difficiles à adopter. L'épargne personnelle est la principale forme de financement pour les commerçants, hommes et femmes, dans tous les corridors étudiés - elle représente environ 33 à 40 % du financement total en moyenne, et peut atteindre des valeurs beaucoup plus élevées le long des couloirs Dakar-Bamako et Lagos-Kano-Niamey.

Emprunter auprès de membres de la famille, d'amis et de voisins est également courant chez les commerçants, tandis que les canaux formels tels que les banques commerciales et les institutions de microfinance sont généralement beaucoup moins utilisés. Il existe quelques exceptions : par exemple, jusqu'à 18 % des commerçants masculins ont recours aux banques commerciales pour financer leurs activités le long de Lomé-Ouagadougou, tandis que 24 % des femmes s'adressent aux institutions de micro financement à Cotonou-Niamey. En général, la microfinance semble être plus populaire chez les femmes, leur utilisation atteignant un pic de 12 à 24% le long de quatre des six corridors. Le faible niveau d'éducation financière, la complexité des documents et les exigences strictes en matière de prêts (par exemple, en termes de garanties, de taux d'intérêt et/ou de conditions de remboursement) sont cités par les commerçants comme étant les principaux obstacles qui les empêchent d'utiliser largement les canaux de financement formels ».

➤ **Etat des infrastructures**

Les femmes souffrent du mauvais état des routes, elles sentent plus lourdement les conséquences des infrastructures de transport car les commerçantes utilisent les transports publics entraînent des retards fréquents. Elles consacrent également une part importante de leurs revenus aux frais de transport ce qui réduit leurs profits et leur capacité d'investir dans leurs activités commerciales. Selon les résultats de l'enquête du Programme FEAO, « Toutes les personnes interrogées ont généralement exprimé des inquiétudes quant à l'état actuel des infrastructures frontalières et commerciales ainsi que de la sécurité générale, et se sont plaints de la complexité des exigences et des procédures de dédouanement – sur ces points, les commerçants ont fait preuve des connaissances extrêmement limitées. Près de 40% des commerçants ont jugé « inadéquates » ou « très inadéquates » l'ensemble des installations existantes sur le site frontalier ou commercial étudié, les femmes étant légèrement plus négatives en moyenne et généralement plus préoccupées par les installations liées à la sécurité telles que l'éclairage, les routes, les voies piétonnes et les abris, ainsi que les toilettes (séparées). Les PIT ont été également critiques à l'égard des infrastructures, bien que généralement moins négatifs que les commerçants ».

➤ **Sécurité des biens et des personnes**

La sécurité affecte également les femmes commerçantes, elles font souvent face à des vols de leurs marchandises par les chauffeurs ou les bandits en essayant de traverser les frontières de manière informelle. Certaines femmes avaient cessé de voyager vers des marchés du Nigéria pour raison d'enlèvement kidnapping contre rançon, une nouvelle menace qui sévit au niveau des Etats nord du Nigéria voisin.

➤ **Les femmes commerçantes et entrepreneures dans le contexte de la Covid -19**

La pandémie du coronavirus a créé des chocs au niveau national et a déclenché des mesures de confinement, notamment des fermetures de frontières et des restrictions sur la circulation des personnes, des biens et des services.

La pandémie a eu un impact négatif sur le commerce transfrontalier et intra-africain, comme en témoigne la forte contraction des exportations et des importations ainsi que les pénuries localisées à court terme et les flambées de prix des biens essentiels. Cette situation a entraîné la faillite de beaucoup de commerces, notamment celles des femmes commerçantes.

Les principales leçons de la riposte à la pandémie du coronavirus sont notamment la nécessité de maintenir ouverts les circuits commerciaux, la coordination des politiques entre les États Membres pour la facilitation des échanges commerciaux, les investissements et les activités économiques, telles que les solutions numériques et les systèmes de surveillance efficaces pour compléter les pratiques commerciales traditionnelles.

Ainsi, comme moyen d'atténuation et solution de relance économique post-covid-19, les participantes à l'atelier ont émis leurs vœux de voir l'octroi de soutien de relance et de résilience par la mise en place de mécanismes d'appui aux femmes commerçantes pour compenser les pertes occasionnées par la pandémie.

Au regard de tout ce qui précède, il s'avère indispensable, de formuler des recommandations en faveur de la femme, qui nécessitent d'être prise en compte dans le cadre de la rédaction du Protocole sur les femmes dans le commerce de la ZLECAf.

V. RECOMMANDATIONS POUR LA RÉDACTION DU PROTOCOLE SUR LES FEMMES DANS LE COMMERCE DE LA ZLECAf

A l'issue des échanges sur la base des thématiques présentées, les participants ont formulé les principales recommandations ci-après :

:

A l'endroit du Ministre chargé du Commerce

- Appliquer un régime commercial continental simplifié et favorable à l'autonomisation des femmes dans le cadre de la **ZLECAf** ;
- Consulter les associations professionnelles de femmes dans le cadre du processus national de la **ZLECAf** ;
- Assurer une représentation plus forte des associations professionnelles des femmes dans les comités nationaux et les comités de facilitation des échanges de la **ZLECAf**;
- Mettre en place des mesures pouvant contribuer à simplifier, rationaliser et/ou décentraliser les procédures et exigences existantes et créer des incitations pour une application plus systématique des dispositions régionales existantes, telles que le Programme de Libéralisation des Échanges Commerciaux de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest. ;

- Mettre l'accent sur l'appui conseils agricoles pour accompagner les femmes productrices à mieux être performantes pour produire plus et vendre à des prix plus rémunérateurs ;
- Documenter les procédures et les obligations à chaque frontière, savoir où celles-ci ont été définies ;
 - Lister les documents que les commerçants doivent posséder ;
 - Déterminer les personnes responsables de la mise en œuvre de la documentation ;
- Mettre en place une structure (agence, organe) dédiée spécifiquement à la promotion des chaînes de valeurs à forte valeur ajoutée en faveur des femmes dans le cadre de la **ZLECAf**.
- Mettre en œuvre des instruments pour réduire le temps et les coûts impliqués dans le dédouanement des marchandises aux frontières ;
- Mettre en œuvre des mesures pour sécuriser davantage le commerce transfrontalier et intra-africain pour les femmes ;
- Mettre en place des politiques de financement mieux adaptés aux besoins des femmes dans le cadre du commerce intra-africain en mettant en place des fonds de garantie et des lignes de crédits à des taux préférentiels très souples.
- Mettre en place ou développer des systèmes et des réseaux d'information sur les marchés extérieurs des biens et services au niveau national, régional et continental au profit des femmes commerçantes dans le cadre de la **ZLECAf** ;
- Revoir en baisse l'impôt aux femmes commerçantes.

A l'endroit des structures d'encadrement du secteur privé et des structures faitières féminines ;

- Accompagner les femmes à améliorer leurs capacités d'offres de produits transformés par l'acquisition d'équipements modernes leur permettant d'augmenter la capacité de production en vue de faire face à la demande nationale et internationale ;
- Promouvoir le positionnement des femmes dans les secteurs et chaînes de valeurs porteurs dans lesquels le Niger détient ou pouvait détenir des avantages comparatifs considérables en relation avec leur profil ;
- Rendre accessible le financement des entreprises des femmes;
- Soutenir les femmes transformatrices pour prendre part aux manifestations commerciales internationales ;

A l'endroit des partenaires notamment le PNUD et de l'ONU Femmes.

- Organiser des campagnes de sensibilisation et de communication sur la mobilisation des opportunités dans le cadre de la **ZLECAf**, qui ciblent les femmes commerçantes dans l'économie formelle et informelle à travers les médias publics, privés et radios communautaires ;

- Fournir une formation et des renforcements des capacités aux femmes et aux fonctionnaires des douanes sur la facilitation des échanges dans le cadre de la **ZLECAf** ;
- Favoriser le déploiement des plateformes numériques et les Technologies de l'Information et de la Communication pour améliorer l'accès des femmes aux informations commerciales et le commerce en ligne ;
- Aider les femmes à identifier et à tirer parti des marchés de niche à forte valeur ajoutée moins exploités dans le cadre de la **ZLECAf** ;
- Renforcer les capacités des femmes sur l'usage commercial des Technologies de l'Information et de la Communication. ;

VI. CONCLUSION

Les femmes dans le commerce transfrontalier et intra-africain subissent des pertes régulières résultants de problèmes liés au défaut d'information, la méconnaissance des réglementations en vigueur, le paiement des charges douanières et connexes excessives, le non-respect des accords commerciaux régionaux et internationaux visant à éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires par l'application du protectionnisme national, les tracasseries administratives et routières, le manque d'infrastructures marchandes et de stockage, le caractère inapproprié des moyens de transport, les risques de sécurité (attaques sexuelles et autres formes de violence) et les pertes de marchandises.

La question de l'égalité demeure le maillon fort pour l'autonomisation économique des femmes. Les efforts sont de mise avec des sensibilisations accrues et des actions concrètes à l'endroit des organisations féminines afin de leur permettre de s'auto-suffire dans leurs activités de commerce de tous les jours. Toujours dans le sens de cette autonomisation, le gouvernement du Niger a adopté une Politique nationale Genre sur 10 ans à partir du 10 Aout 2017. Elle a pour but de bâtir avec tous les acteurs, une société, sans discrimination, où les hommes et les femmes, les filles et les garçons ont les mêmes chances de participer à son développement et de jouir des bénéfices de sa croissance.

Le renforcement de la place et du poids des femmes dans le commerce, dépendra de l'attention et plus spécifiquement des solutions idoines que les pouvoirs publics à tous les niveaux apporteront aux problèmes et contraintes que nous avons analysées ci-dessus.