

AN. ABE-589

6S111

ETUDE SUR LA REGLEMENTATION
DU COMMERCE EXTERIEUR
DU NIGER

TOME II

Aspect Secteur Privé

Ministère du Commerce, de l'Industrie, et de l'Artisanat
en collaboration avec l'USAID/Niger

CONSISTANCE DES TRAVAUX

PREMIERE PARTIE

Rapport sur l'expérience du Secteur Privé
avec les réglementations et les procédures de licence
et de contrôle des affaires export-import, en donnant un
minimum de six études de cas des sociétés export-import.

Citer les sociétés, leurs activités princi-
pales, les dates des interviews, et les problèmes notés.

EXPERIENCE DU SECTEUR PRIVE AVEC LES REGLEMENTATIONS
ET LES PROCEDURES DE LICENCE ET DE CONTROLE DES
AFFAIRES EXPORT-IMPORT

1 - INTERVIEWS RECUEILLIES

Les termes du Contrat de l'étude afférente à l'expérience du secteur privé au Niger sur la réglementation et les procédures des licences et de contrôle des opérations d'importations et exportations stipulent de donner un minimum de six études de cas de sociétés import-export.

Dans un souci de large confrontation des expériences en présence, nous avons identifié et approché près d'une vingtaine d'opérateurs économiques dont on retrouvera dans les interviews ci-dessous rapportées,

les opinions individuelles sur la réglementation et les procédures des licences et du commerce extérieur en général

Pour bien faire, nous avons donné la parole aussi bien à des industriels locaux confrontés aux dures réalités de la proximité de l'imposant et indispensable NIGERIA voisin, qu'à des entités morales et physiques chevronnées depuis des décennies dans l'art du négoce d'importations, et enfin à des sociétés ou groupements professionnels spécialisés en matière d'exportation des produits du cru, de bétail, de viande et cuirs et peaux etc...

C'est pourquoi notre échantillon comporte aussi bien des sociétés privées simples, que des sociétés d'économie mixte seules spécialisées en principe en matière de commercialisation et d'exportations des produits locaux .

Il sera ensuite dégagé et résumé succinctement tous les problèmes notés, les préoccupations et suggestions formulées au sein de cette panoplie d'interviews.

Le rapport traitera enfin de la réglementation des licences dans son aspect théorique, ainsi que du contrôle spécifique de la réglementation débouchant sur les textes définissant les notions de prix licites, de taux de marques et prix homologués toutes fonctions dévolues au service du Contrôle de prix et de la repression des fraudes.

Pour terminer, on évoquera le lien avec l'impact des services des Douanes si intimement associé à la mise en oeuvre de cette réglementation des licences, de la délivrance jusqu'au dénouement des opérations.

2 - LISTE DES SOCIETES INTERVIEWEES

- . Société des Produits Chimiques du Niger - S.P.C.N.
- . Société Nigérienne des Produits Pétroliers - SONIDEP
- . Compagnie Française de l'Afrique Occidentale - Niger
CFAO-NIGER
- . Société NIGER-AFRIQUE
- . Société Nigérienne d'Industrie Alimentaire - SONIA
- . Société AMAR TALEB - Niger - ATN
- . Société d'Etudes et Entretien d'Equipement - NIGER
S.E.E.E.
- . Société Nigérienne de Commercialisation de l'Arachide
SONARA.
- . Société Nouvelle Nigérienne des Textiles - SONITEXFIL
- . Société Nigérienne des Ressources Animales - SONERAN
- . Société Nigérienne de Collecte des Cuir et Peaux - SNCP
- . Compagnie Minière d'Akouta - COMINAK
- . Syndicat des Exportateurs de Betail du Niger
- . Ets El Hadj HIMA SOULEY & Fils
- . Ets RICC HYPOLYTE
- . El Hadji TONDI ABDOULAYE
- . El Hadji HASSANE GARBA dit BADJO TOUDOU
- . M. ALI ALIEOU DGA BNE - Président de Commission Chambre de Commerce

DATE D'INTERVIEW : 14/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : SOCIETE DES PRODUITS CHIMIQUES
NIGER (S.P.C.N.)
BP 10.372 - NIAMEY (NIGER)
Tel: 73.26.31

DIRECTEUR OU GERANT : M. GABRIEL D'HAUSEN

ACTIVITES : Manufacture :- Savons de ménage
- Savons de toilette
- Savonnettes de luxe
- Préparations en poudre pour lessives
- Detergente
- Parfums et eaux de toilette - Talcs
Cosmétiques
- Cartonnerie boites tous formats

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

Après avoir pris connaissance de l'objet de notre visite, le Directeur Général de la SPCN nous a répondu :

Nous sommes une usine de transformation. Nous importons essentiellement des matières premières pour les transformer. Nous produisons d'abord pour des besoins du pays, l'excédent étant exporté notamment au Nigeria.

Mais produire au Niger pour exporter ailleurs paraît en soi extrêmement difficile. Nous sommes un pays enclavé situé à 1000 voire 1500 km des ports les plus proches, impliquant des coûts d'approche très élevés (transport - transit - douanes). Cela constitue à n'en point douter un gros handicap qui renchérit considérablement nos coûts de production.

Cependant une des plus grosses entraves à nos exportations vers le Nigeria a été au cours de ces dernières années la chute déconcertante du Naira qui, avec la dévaluation officielle de cette monnaie, a peréclité davantage dans son cours du marché parallèle passant de 150 francs cfa en 1975 - 1980 à 25 francs cfa en 1989 ! C'est ainsi qu'un flacon de parfum vendu un naira sur nos frontières il y a quatre ans, est passé à cinq nairas actuellement. La situation pourrait peut être évoluer ! Mais tout est encore sous l'influence de l'improvisation et des secteurs informels que sont nos revendeurs traditionnels. Pour l'instant, l'issue pour une relance de nos exportations vers ce pays voisin aux 106 millions d'habitants paraît compromise.

Faut-il dévaluer le fr.cfa. Cette formule aggraverait plutôt le coût à l'importation des marchandises dans notre pays ou le niveau de vie est déjà faible.

Abordant ensuite la réglementation des procédures de la délivrance des licences d'importation, M. D'HAUSEN observe que ces procédures n'étaient pas si simples pour les transactions notamment avec les pays hors zone-franc. Heureusement dit-il que suite à la toute récente homogénéisation des certificats CI1 et CI2 d'importation prévus l'un pour le paiement des fournisseurs "avant importation" et l'autre pour celui des fournisseurs "après importation" une amélioration considérable de la procédure a été enregistrée. Cette amélioration nous évite désormais d'avoir à subir pour le moindre règlement effectué avant l'arrivée des marchandises (à la traîne dans un port à Cotonou ou Lomé) dont le paiement est prévu après l'arrivée des marchandises des pénalités douanières importantes infligées naguère aux importateurs nos avisés.

De telles améliorations devraient être systématiquement recherchées et introduites dans les procédures de levée de licences. Concernant ces licences, M. D'HAUSEN trouve trop nombreux pour rien, les neuf feuillets exigés au sein de chaque liasse d'une licence, alors que dit-il, quatre feuillets feraient tout aussi bien l'affaire. Cette réduction drastique du nombre des feuillets aurait un impact sur le coût des liasses où 9000 fr.cfa de timbres fiscaux sont exigés par licence. S'agissant du prix du timbre fiscal proprement dit, M. D'HAUSEN trouverait raisonnable de ramener ce prix à 500f cfa au lieu de 1000 francs cfa prévus par feuillet aujourd'hui.

Quant aux délais de délivrance des licences, le Directeur de la SPCN les trouve a priori trop longs. Environ cinq niveaux de visas ou de signatures sont prévus au sein du circuit d'enregistrement de tels documents. Rien qu'au premier niveau traitant de la domiciliation bancaire, le séjour minimum est de 48 heures. On atteint de la sorte des délais aléatoires de 10 à 15 jours pour sortir une licence.

L'on gagnerait beaucoup à comprimer ces délais en supprimant au besoin certains des circuits inutiles se chevauchant au sein d'un même Ministère.

Il y a des raccourcis possibles. On pourrait déjà par exemple supprimer le passage à la Direction des Finances Extérieures que les Banques tiendraient informées des tirages des devises.

Il est souhaitable qu'une procédure comportant beaucoup moins de lenteurs administratives et des frais pléthoriques de timbres fiscaux, soit recherchée rapidement afin d'alléger et de simplifier la réglementation. On constate certes des blocages inexplicables.

On pourrait par exemple ajouter M. D'HAUSEN se contenter à l'avenir du seul certificat d'origine comme titre unique exigible pour tous produits du cru, et toutes marchandises importées des pays de la zone-franc.

Dans la liquidation des documents du Commerce Extérieur M. D'HAUSEN trouve enfin que les Douanes sont très tatillonnes sur la toilette des licences et autres certificats d'importations, et n'hésitent pas à sanctionner même des erreurs bénignes soit dans la désignation des marchandises, le nombre ou le poids des articles, si des rectifications n'étaient apportées dans les délais requis sur d'autres imprimés ad.hoc.

Revenant pour terminer au problème des exportations au Nigéria, le Directeur de la SPCN signale que le marché du Nigéria est largement convoité tant par les opérateurs économiques de notre pays, que par ceux des autres pays qui lui sont rivaux (Cameroun, Tchad, Bénin etc..) Or la comparaison des taxes appliquées dans ces Etats pour faciliter l'entrée au Nigéria de leurs produits sont par exemple de 10% à peine contre 15% généralement perçus au Niger. Dans le même contexte les autres pays font table rase de toutes contraintes et tracasseries pour favoriser au mieux la pénétration à leurs ressortissants du gigantesque marché qu'offre le Nigéria.

M. D'HAUSEN conclut que l'art d'exporter requiert beaucoup d'ingéniosité durant toute une vie d'entreprise.

DATE D'INTERVIEW :

14/03/88

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : SOCIETE NIGERIENNE DES PRODUITS
PETROLIERS (SONIDEP)
BP 11.702 NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.51.54

DIRECTEUR OU GERANT : M. ALI SOUNA

ACTIVITES : Sécurité d'approvisionnement du Niger en
hydrocarbures et dérivés.
Constitution et gestion des stocks de sécurité.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

Après l'introduction de l'objet de l'interview, M. ALI SOUNA répond :

Le commerce extérieur en général est un domaine important et très vaste qui nécessite de savoir faire un choix. A l'importation on applique soit la libre concurrence, soit le monopole, soit le contingentement ou la protection.

A l'exportation, le commerce suppose le rattachement des recettes qui constituent une grande source de revenus pour la Nation.

Parlant des activités de la SONIDEP, M. ALI SOUNA explique que la SONIDEP est une société d'Etat créée par ordonnance 77-01 du 31/01/77 avec pour objet d'être un instrument d'application de la politique énergétique de l'Etat au Niger. Elle est chargée de la mise en œuvre de toutes les mesures propres à maintenir la continuité et la sûreté des approvisionnements du Niger en hydrocarbures et produits dérivés, et notamment la constitution et la gestion des stocks.

Cette société se devait de pallier aux effets négatifs d'une pénurie d'hydrocarbures arguée récemment au cours des années 70, notamment au moment où la secarésie battait son plein, mais où les dépôts des pétroliers traditionnels étaient à sec, arrêtant du même coup brutalement le ravitaillement en carburants des véhicules affectés à la distribution des vivres aux populations éprouvées.

De la découle toute la signification du monopole d'importation des hydrocarbures et dérivés dévolu à cette Société d'Etat.

A la question de savoir comment la SONIDEP perçoit la réglementation actuelle du Commerce Extérieur, M. ALI SOUNA répond qu'il s'en tient fermement en la matière aux stipulations de l'Arrêté 042 ancien et 035 nouveau, stipulant que les produits dont l'importation relève du monopole de la SONIDEP ne peuvent être importés que par cette société.

D'où dit-il tous les démêlés avec les commerçants à l'intérieur du pays qui par tous les moyens essaient de contourner ce monopole.

Concernant la réglementation des licences, M. ALI SOUNA explique que du fait de la situation de monopole d'importation dont jouit la SONIDEP, il n'éprouve pas de problèmes spécifiques en la matière.

Quand le besoin se fait sentir et notamment en cas de rupture de stock à Tahoua ou à Arlit par exemple, il lui arrive d'obtenir la délivrance d'une licence séance tenante.

Cependant, M. ALI SOUNA objecte et juge néanmoins trop encombrante cette réglementation des licences pour sa société qui jouit d'un monopole d'importation d'Etat. Dans le cas particulier de la SONIDEP, l'idéal serait-il de n'avoir à travailler qu'avec le seul guichet des Finances Extérieures sur la base de tableaux-programmes prévisionnels d'importations devant servir au débloqué systématique des devises.

Cela aurait l'avantage dit-il de supprimer les démarches et procédures au niveau du Ministère du Commerce, allégeant et simplifiant du même coup la réglementation actuelle.

La Direction des Finances Extérieures attribuerait ainsi les quotas de devises au fur et à mesure des besoins exprimés, au vu des licences dont cette Direction assumerait la ventilation des classes aux différentes administrations destinataires de chaque feuillet.

Par expérience, M. ALI SOUNA est convaincu que nos pays en voie de développement se doivent de promouvoir des textes d'organisation qui s'adaptent et collent à leurs réalités propres. C'est dans ce sens qu'il croit indispensable la refonte de la réglementation actuelle du Commerce Extérieur existant déjà bien avant les années des indépendances.

En matière d'exportations, M. ALI SCUNA estime crucial pour le Niger de se pencher sur la commercialisation rationnelle de nos produits tels que les oignons vers le Nigéria ou la Côte d'Ivoire par exemple, en recherchant la meilleure formule pour la comptabilisation adéquate et le retour au pays dans nos banques des recettes réalisées par le biais d'échanges compensés structurés.

DATE D'INTERVIEW : 15/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Compagnie Française de l'Afrique
----- Occidentale - Niger (CFAO-NIGER)
BP 204 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.21.61

DIRECTEUR OU GERANT : M. PATRICK CESANS

ACTIVITES : Agence centrale: Véhicule Toyota
----- Electro-Hall : Climatiseur G.E. Electro-ménager -
Radio - photocopieur - Machine à
calculer etc
Général Import : Ventes toutes marchandises
générales.
Structor : Vente tous matériaux de
construction.
Qualitex : Vente tous tissus.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

A la question de savoir ce que pense la CFAO-NIGER sur la réglementation des licences, M. CESANS Directeur de cette société a répliqué d'entrée de jeu que la CFAO ne fait pas de achats sur place et qu'elle n'exportait pas non plus.

Par rapport aux licences d'importations par contre, deux problèmes se posent à sa société:

En premier lieu, M. CESANS explique avoir tout récemment proposé au Ministère du Commerce, mais hélas sans suite, l'assouplissement du système des licences pour la section Electro-Hall ou il devenait extrêmement laborieux et très coûteux de lever une kyrielle de licences séparément pour d'innombrables petits articles presque similaires importés par cette section, alors qu'une seule licence globale regroupant tous les articles eût suffi à éviter tant de paperasserie abérrantes.

En second lieu, il fait part des difficultés rencontrées par sa Banque pour l'apurement des licences libellées en "Yens" Japonais à Niamey, mais dont le fournisseur de l'Agence Centrale à Paris aurait déjà réglé la même marchandise au fournisseur Japonais depuis la France.

Devant le blocage de cette situation sans issue, la CFAO NIGER se serait résignée à régler en francs français son fournisseur à Paris. Or s'agissant de crédits documentaires normalement transférables, la CFAO - NIGER s'interroge encore sur l'attitude de sa Banque à ce sujet.

Côté délais de délivrance de licences et certificats d'importations, CFAO - NIGER estime que les choses se passent plutôt pas mal. On a pas à se plaindre dit M. CESANS, les délais d'obtention n'excédant pas 2 jours.

Pour en finir, la CFAO - NIGER évoque le problème dramatique d'ordre fiscal dit-elle, du règlement par les importateurs locaux des taxes et TVA sur des marchandises préalablement exonérées suivant les accords et conventions en la matière passés avec le Niger.

Cette décision imprévue, étant en contradiction flagrante avec lesdits accords risque en tout état de cause de freiner l'exécution des projets bénéficiant d'exonération, pour peu que l'importateur ne puisse faire l'avance de ces taxes incluses, même stipulées remboursables après l'entrée des marchandises.

Dans la même foulée la CFAO - NIGER rappelle l'énorme problème dont souffrent gravement les trésoreries des entreprises non encore remboursées en totalité des gros crédits TVA datant de 1955, malgré pourtant les assurances reçues à ce sujet.

DATE D'INTERVIEW :

15/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : NIGER AFRIQUE

BP 11.050

Tel: 73.33.17

DIRECTEUR OU GERANT : M. ERIC DAHLQUIST

ACTIVITES : EX. MATIERE : Véhicules Renault - Rover etc...

Textiles

Marchandises diverses

Froid - Electricité - Radio

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

Abordant la situation de la réglementation des licences, M. DAHLQUIST affirme d'entrée de jeu qu'il ne voit pas d'objection à faire sur la réglementation du Commerce Extérieur quand elle est appliquée normalement. Si on respecte les textes pour tout le monde il n'y a pas de problème; mais on les respectera davantage il y aura de soucis.

Mais dit-il, les freins à l'expansion du Commerce Extérieur au Niger est l'inégalité flagrante des droits de douanes comparés entre le Niger et tous les pays qui l'entourent, ce qui forcément le pénalise dans ces relations avec le Nigeria principalement.

Or, de par sa position de pays enclavé, avec des coûts de transport les plus élevés, méritri au plus haut degré par une sécheresse et une désertification continues, on est consterné et désolé de constater que ce pays applique hélas les droits de douanes les plus élevés, et donc les moins favorables aux transactions commerciales que ceux perçus dans les Etats voisins, alors même qu'on devrait plutôt si l'on était mieux inspiré, aménager des droits de douanes les plus bas possibles permettant d'offrir des prix de vente au détail aussi attrayants et voire plus compétitifs que ceux des autres pays riverains.

Un exemple datant de quelques années, illustre cette réalité palpable où après avoir réussi à persuader le Ministère des Finances de réduire de 10% seulement les droits de douanes sur une transaction ponctuelle de vente de tissus à des IBO, on constatât que les recettes fiscales à l'issue de l'opération passèrent de 200 millions francs cfa qu'elles auraient dû être, à 400 millions francs cfa soit une augmentation du simple ou double.

Cela, des pays comme le Togo l'ont très bien compris où tout a été mis en oeuvre pour désarmer au maximum et attirer irrésistiblement, tous les commerçants des pays voisins.

Même donc les procédures des licences, ni même les coûts récurrents de ces licences ne sont un problème pour nous ajoute M. DAHLQUIST. En fait nous levons des licences globales de tissus qui supportent aisément tous les prix de timbres fiscaux et autres frais en la matière. Qui plus est, tous ces coûts étant inclus dans les prix de revient de nos marchandises, ce n'est donc pas la réglementation ou Commerce en soi qui nous tracasse.

Ce dont il faut s'inquiéter plutôt, pense-t-il M. DAHLQUIST, et qui semble être responsable de la dégradation du commerce au Niger, c'est malheureusement la différence de traitement réservé d'une part au Secteur Informel qui bénéficie de tous les ménagements et accommodements possibles et imaginables, et de l'autre au Secteur Moderne, qui lui est tenu tête à la transparence inintermittente des comptes comptables, et à l'application rigoureuse et sans tolérance aucune des réglementations en vigueur.

Or, nous nous évertuons à dire depuis près de cinq ans à l'occasion des Journées Consulaires et de l'Industrie, et dans les Tables Rondes sur le Secteur Privé que tant qu'on ne privilégiera pas de manière spectaculaire le Secteur Moderne, le Secteur Informel ne verra strictement aucun avantage ni aucune raison pouvant l'amener à se formaliser.

Par exemple, les opérations de transit temporaire à destination du Nigeria ne semblent guère accessibles au Secteur Moderne qui bute à un obstacle de taille dans la mesure où il est tenu de lever simultanément une licence d'importation et une licence d'exportation pour le rappatriement des devises, alors que le Secteur Informel lui n'est pas tenu à cette réglementation puisqu'il n'est pas tenu au rappatriement des fonds de ses ventes au Nigeria. Cette facilité nous est refusée au Secteur Moderne.

S'agissant d'un autre problème concernant les produits fabriqués localement, il est inquiétant constate M. DAHLQUIST de voir combien le Niger est inondé actuellement au Centre et à l'Est du pays par des pagens frauduleusement importés du Nigéria vendus entre 4.000 et 5.000 F CFA le coupon empêchant de ce fait l'écoulement de la production des usines locales, alors même que l'application normale de l'arrêté 035 est permis d'enquêter cette tendance.

Pour conclure enfin, M. DAHLQUIST croit fermement que la pénétration du marché du Nigéria par le Niger, compte non tenu de l'impact de la chute actuelle du cours du maïs restera un vœux pieux tant qu'on aura pas mis à bras le corps le problème des droits de douanes comparés avec ceux des autres pays frontaliers ou ils sont nettement plus bas qu'au Niger.

Ce sont des Etats comme le Libéria, et le Togo etc. dont les marchandises supportent des droits de douanes insignifiants qui profiteront par priorité du gigantesque marché du Nigéria alors qu'avec plus de 1500 km de frontières perméables, le Niger n'en profitera pas à cause de la grosse pesanteur des taxes et droits sur ces marchandises.

A ce sujet déclare M. DAHLQUIST, on peut donner l'exemple des tissus d'origine riches très demandés au Nigéria, mais qui malheureusement ne rentrent pas à partir du Niger à cause des droits de douanes astronomiques de 50% imposés au Niger contre moins du quart dans les autres pays.

DATE D'INTERVIEW :

22/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société Nigérienne d'Industrie
Alimentaire (SONIA)
BP 11.495 - NIAMEY (NIGER)
Tel: 73.41.31

DIRECTEUR OU GERANT : M. IDDE ISSAKA

ACTIVITES : Fabrication industrielle de biscuits

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. IDDE ISSAKA répond que la réglementation du Commerce Extérieur rappelle de sa part les remarques suivantes :

Il y a dit-il, d'abord et toujours ce fameux arrêté 42/MC/T/DCE du 18 octobre 1988, qui était pour nous une véritable "épée de Damocles" ou plutôt un "serpent de mer". En effet selon qu'un Ministre du Commerce penche pour les commerçants c'est la tendance à la protection du commerce en soi qui l'emporte et selon que le Ministre est pour l'encouragement de l'industrie, c'est l'inverse qui prévaut.

Dans le cas de la SONIA qui à son démarrage en 1985 n'était pas du tout protégée contre les importateurs traditionnels des produits fabriqués par son usine le combat fit très âpre tant pour sensibiliser les Autorités de Tutelle qu'au niveau des Préfectures où les choses étaient au plus grave. Les préfets étant habilités à donner des licences, on a vu ceux-ci attribuer inconsidérément des licences à hauteur de 200.000 tonnes de biscuits à importer du Nigeria. Or la consommation totale annuelle du Niger plafonne à 1.000 tonnes. On voit donc aisément tout le danger d'une telle pratique qui risque de bloquer notre activité des décennies durant.

Ceci l'amène à constater que si la décentralisation est à l'honneur, il n'empêche qu'elle soit dans le domaine des autorisations spéciales extrêmement préjudiciable à la protection des industries aussi bien SONIA que les autres : MOULINS DU SAHEL pour la farine de blé etc...

La SONIA ne refuse pas l'entrée de petits contingents de biscuits étrangers qui du reste, la pousse à mieux produire pour être égale en qualité aux produits similaires concurrents. Néanmoins, un contrôle rigoureux à l'échelle Nationale de la distribution des contingents d'importation à l'intérieur du pays s'avère impérieux, étant entendu que la suppression totale des dits contingents aurait un effet de boomerang sur la fraude.

Revenant à l'article 41 ancien M. IDIE fait part des graves inconvénients qu'il y a à confier à des commerçants non concernés l'importation des intrants spéciaux qu'exige la fabrication des biscuits. Les commerçants peuvent livrer sans le savoir des produits avariés ou non conformes aux normes de la production. La repercussion serait immédiate sur la qualité et risquerait de ternir pour longtemps l'image de marque de l'usine dans les pays où nous exportons nos produits. Les commerçants peuvent également ne pas respecter les programmes d'approvisionnement de nos besoins, d'où des risques de ruptures de stocks et d'arrêt de productions avec les charges récurrentes que cela implique. A cause de ces raisons la SONIA tient dans le cadre du possible à effectuer elle-même ses propres importations.

Claquant de la délivrance des licences en général, M. IDIE constate les insuffisances ci-après :

Grosses lourdeurs administratives dans les procédures. En terme réel il faut largement deux semaines pour l'obtention d'une licence si on n'intervient pas. Par contre on l'a en 48 heures si l'on téléphone à bonne source. Il apparaît donc qu'on peut faire rapidement si on le veut !. Or le temps est précieux pour tout opérateur économique tenu à vite produire et expédier. C'est pourquoi il semble vital de sensibiliser les gens dans la facilitation des procédures.

A contrario dit-il, pourquoi ne pas regrouper dans un même endroit tous les services concernés par cette délivrance. Pourquoi ajoute-t-il, un agent des Finances Extérieures ne serait-il pas détachable auprès de la Direction du Commerce Extérieur ou vice et versa ?

On pourrait aussi préconise-t-il former le personnel pour obtenir la facilitation des procédures. Il cite en passant, le temps énorme perdu récemment par SONIA pour l'obtention d'un simple certificat d'origine d'un dossier TCR du fait du transfert des visas à Tillabéry.

. Coût récurrents des timbres fiscaux sur les liasses en 9 exemplaires des licences à l'importation et surtout à l'exportation. Le Niger étant déjà grevé des effets induits de sa continentalité, toute économie sur les frais aussi petite soit-elle n'est pas à négliger dit-il si l'on veut que nos produits soient plus compétitifs hors de nos frontières. Aussi M. IDDE se demande-t-il si quatre à cinq feuillets au sein de chaque licence ne suffiraient à couvrir les besoins en la matière.

Carence des informations ou pas de circulation en temps opportun et sur une grande échelle des multiples séries de décisions et autres circulaires édités en matière de Commerce Extérieur tant au niveau des Finances Extérieures, que de la Direction Générale des Douanes et du Ministère du Commerce. Une telle duplication d'instructions éparses, non portées à temps à la connaissance des opérateurs économiques demeure en fait une des grosses sources de malentendus regrettables, générateurs d'appendes et de pénalités injustifiées. Il est extrêmement important qu'on y réfléchisse afin de trouver une solution satisfaisante. On sait dit-il que "nul n'est censé ignorer la loi", mais ici la publication des textes relatifs aux opérations commerciales dans les journaux et dans dans un large mesure à la fois de tous les opérateurs économiques, au besoin par l'intermédiaire des pages réservées aux communiqués du Journal quotidien "Le Sahel".

. Établissant du coût à l'exportation des produits manufacturés au Niger, on ne voit pas du tout hélas déplore M. IDDE une volonté délibérée d'encouragement de l'exportation par des mesures exceptionnelles.

Dans le cas de la SONIA dit-il nous avons beau réduire à peu de chagrin nos marges sortie usine pour être compétitifs, nous craignons devoir arrêter bientôt nos exportations par exemple sur le Burkina (où nous faisons déjà 3 camions/mois). Le Sénégal ou le Bénin, faute d'être compétitifs.

On ne dira jamais assez que la continentalité de notre pays a des conséquences morbides sur les prix sortie usine de nos produits et requiert des mesures d'allègement des taxes et frais.

Dans ce contexte, toute suppression des taxes de sortie et d'autres menus frais perçus par ci-par là serait la bienvenue pour adoucir nos prix de vente hors frontière.

C'est pourquoi dit-il, je mets volontiers à profit l'occasion que vous me donnez, pour demander aux hautes autorités que deux, trois ou quatre usines susceptibles d'exporter des produits fabriqués au Niger, soient immédiatement et entièrement exonérés de la taxe des statistiques et d'autres frais à déterminer pour rendre enfin alléchant les prix à l'exportation.

DATE D'INTERVIEW :

24/03/1989

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société AMAR TALEE NIGER (ATN)
EP 11.739 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 72.32.56

DIRECTEUR OU GERANT : M. FERJANI MOHAMED AMAR TALEE

ACTIVITES : IMPORT-EXPORT -
VENTES EN GROS DE MARCHANDISES DIVERSES

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

A la question de savoir ce qu'il pense de la réglementation des licences, M. AMAR TALEE a répondu :

Pour moi, je ne trouve pas de problème qui vaille la peine d'être évoqué au niveau de la procédure des licences. J'ai connu ce système il y a plus de 20 ans, et aujourd'hui encore, rien n'a changé, et même dans les autres pays de la sous-région on procède de la même manière.

Les commerçants illettrés pourraient peut être se plaindre mais même eux ont toujours eu la faculté de s'adresser soit aux transitaires ou à des commis du Commerce Extérieur pour remplir les imprimés des licences ou des certificats d'importation sans aucune difficulté.

Mais en vérité dit-il, tout le problème se pose au niveau de la dégradation de plus en plus inquiétante de l'économie du Niger qui, depuis cinq ans n'arrête pas de se détériorer.

En effet, enchaîne-t-il, on a vu au cours de ce quinquennat le repli dramatique de toutes les anciennes grandes maisons commerciales étrangères dont certaines ont déjà tout vendu jusqu'à leur siège social.

C'est assurément dans l'immédiat le gros problème qui me touche, et qui en vérité mérite sans plus tarder une étude des maux dont est minée l'économie, afin de trouver des remèdes réalistes et prompts pour y parer.

Ces maux dit-il, sont déjà inventoriés. Il y a le problème de l'éloignement des ports et de la continentalité du pays: il y a surtout le poids d'une réglementation administrative qui se veut évolutive, mais qu'exaspèrent les interventions croisées et dommageables du service des Impôts, des Douanes, du Service du contrôle des prix, du trésor et de la Police Economique etc... dont on cherche laborieusement à desserrer l'étau des contraintes démobilisatrices.

Il y a aussi des causes liées à la profession commerçante, car en effet, l'économie du pays souffre beaucoup des problèmes de structure et d'agissements de ses propres opérateurs. Les commerçants traditionnels en particulier très nombreux aujourd'hui, sont véritablement réticents à la tenue d'une comptabilité d'affaires débouchant inévitablement sur toutes les tracasseries administratives, dont le paiement de l'IMP et celui de la déductible TVA entre autres.

Mais l'on comprend aisément cette peur profonde du Secteur Informel à se plier aux règles de la gestion moderne des affaires. En effet dit-il, avec la tenue des comptes, on est inévitablement confronté aux exigences des agents des entités administratives européennes et de la garde-journe par la moindre peccadille, et rivalisent d'amendes et pénalités hors de toute proportion !

C'est ainsi que ma Société s'est vu banalement infliger une amende de 1 million de francs cfa par les Contributions Diverses pour avoir mal ventilé sur la liasse comptable, les différents stocks, par ailleurs rigoureusement justes dans leur total.

Un autre exemple concerne une imposition en double emploi dont le remboursement après paiement traîne encore depuis 3 ans au Trésor.

Ce problème de la tenue des documents comptables doit être allégé des paperasseries qui le rendent rébarbatif et inaccessible à des opérateurs illétrés ou peu instruits. Il faut des spécialistes pour s'y retrouver et de surcroît le service de la Main d'oeuvre nous refuse d'embaucher des expatriés compétents en la matière; nous obligeant sous menace d'amende à utiliser les cadres locaux souvent incapables d'établir la liasse comptable et de maîtriser correctement les implications et les contours de la TVA.

On n'est pas libre en définitive d'avoir la meilleure conception souhaitable de service. Aussi M. AMAR TALEB fait-il remarquer que s'il avait à recommencer le cycle de sa vie au Niger, il opérerait sans tergiverser d'appartenir au Secteur Informel.

M. AMAR TALEB pense aussi que l'économie souffre du manque d'opérateurs rompus à l'art du commerce. L'aspect du profit licite défini par la réglementation échappe à nos commerçants qui privilégient à outrance la rentrée immédiate de trésorerie souvent par vente au-dessous du prix de revient d'où les difficultés à payer les échéances des fournisseurs voire les prêts bancaires.

Or dit-il, l'économie d'un pays ne peut être viable qu'avec des opérateurs qui en admettent la règle du jeu, y compris celle à leur avantage de la réalisation de la marge licite génératrice de revenu.

M. AMAR TALEB évoque aussi comme freins sérieux à l'économie nationale, les taxes élevées des droits bancaires, surtout à l'importation, les taxes des taxes, impôts divers, et droits de douanes perçus au Niger. On devrait dit-il les étudier au cas par cas par comparaison avec ceux des pays voisins, afin de trouver des taux raisonnables pour pallier à l'effondrement de notre économie. Les droits de douanes en particulier sont très chers par rapport au Bénin ou au Togo. C'est ce qui favorise le commerce dans ces pays vis-à-vis de nous moins chers que le nôtre et qui fait que les gens s'en vont là-bas.

Pour conclure enfin, M. AMAR TALEB réaffirme que c'est l'économie qui est malade, et qu'il importe d'étudier de toute urgence, et non pas les problèmes liminaires des procédures des licences.

Il ne faut surtout pas changer cette réglementation à laquelle nous sommes si habitués depuis plus de 20 ans dit-il, au risque en la changeant, de nous confronter à de nouveaux problèmes désagréables.

Abordant le problème de la commercialisation du riz produit localement et du riz importé, M. AMAR TALEB, déclare qu'il s'était évertué en vain à faire prendre conscience de ce problème qui aujourd'hui se pose avec acuité.

J'avais dit-il suggéré à cet effet, la mise sur pied d'un comité comprenant :

- des hauts responsables de l'agriculture
- des importateurs traditionnels de riz
- des représentants des consommateurs

pour la recherche d'une solution nationale conciliant les intérêts des parties en présence.

On connaît dit-il à partir des données statistiques le volume de la production locale, celui des besoins globaux (consommation annuelle et donc celui des compléments à importer), sans nuire à l'écoulement régulier de la production nationale,

Or hélas, on assiste dit-il aujourd'hui à des importations anarchiques initiées par des informels de tous bords en petites quantités éparses achetées à des prix élevés auprès d'intermédiaires à Cotonou ou Lomé brimant le consommateur, et sans marge intéressante à l'importation.

En plus, les importations spéciales délivrées ou achetées en la matière, amènent leur lot de fraudes nuisibles à cette activité.

Aussi pour régulariser tout cela, M. AMAR TALEB a dit-il suggéré la création d'une société privée dans laquelle seraient intimement associés, les partenaires du Comité désigné ci-dessus. La société serait pourvue de moyens financiers adéquats et devra donner toutes garanties formelles quant à l'achat et à l'écoulement annuels de toute la production locale de riz au Niger. Elle établirait aussi parallèlement, un programme annuel d'importation du complément de riz nécessaire aux besoins globaux à définir par le comité.

Comme ça dit-il, l'agriculteur y trouvera son compte mais aussi le consommateur et l'importateur.

Mais pour bien faire, l'importation se ferait obligatoirement auprès des pays producteurs tels que le PAKISTAN ou la THAÏLANDE, directement d'Etat à Etat sans intermédiaire d'aucune sorte, et en tenant également compte de périodes des récoltes dans ces deux pays.

A mon avis conclut-il seul le triptyque

- Producteurs locaux
- Consommateurs
- et grosse Société de Négoce

avec des programmes annuels préétablis pour l'écoulement de la production locale et du complément à importer, garantira une commercialisation et un débouché sûr à cette production locale que l'on défend aujourd'hui à coup de taxe de péréquation de 10.000 Frs cfa la tonne, de droits de douanes élevés et d'autres mesures liées à des livraisons d'office de quotas de 25T de riz du Niger pour 100 tonnes du riz à importer.

Aujourd'hui on voit des informels vendre à perte le riz local acheté à 145.000 F CFA ou plus la tonne, à moins de 130.000 F CFA la tonne, pour se défaire vite de ce riz, afin de disposer de riz Pakistanaï ou Thaïlandais mieux apprécié par les populations.

A la fin de l'interview M. AMAR TALEF insiste et affirme qu'il n'arrive pas à comprendre l'utilité d'une étude spécifique sur la réglementation des licences, alors qu'au contraire, c'est l'économie du pays en soi qui souffre de graves problèmes. C'est bien sur elle qu'il faudrait urger des études pour en arrêter la dégradation.

DATE D'INTERVIEW : 22/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société d'Etudes et Entretien
----- d'Equipements - NIGER - SEEE
BF 11.896
Tél: 73.52.77

DIRECTEUR OU GERANT : M. EL.HADJI MOUTARY SOULEY
----- OPERATEUR ECONOMIQUE PRESIDENT DIRECTEUR
GENERAL.

ACTIVITES : PATENTE IMPORTATEUR : Groupe électrique - Matériel
----- électrique haute et basse
tensions
Pompes hydrauliques
Tuyauterie.

PATENTE SERVICES : Etudes - installations et
----- maintenance équipement -
Fonderie.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

D'entrée de jeu M. MOUTARY SOULEY a exposé son point de vue sur l'Arrêté N° 042/MC/T/DCE du 18 Octobre 1982 réglementant l'importation de certaines marchandises.

Cet arrêté a été abrogé et remplacé par l'Arrêté N° 05/MCI/A/DCE du 8 Mars 1988 réglementant l'importation de certaines marchandises.

Faisant l'historique du problème, M. MOUTARY regrette que l'Arrêté 05/MCI du 8 Mars 1988, abrogeant l'Arrêté 42, n'est tenu aucun compte dans sa nouvelle rédaction, des observations faites lors de l'examen du dossier soumis pour avis au Syndicat Patronal des Entreprises et Industries du Niger (SPEIN).

A l'article premier de cet Arrêté, le SPEIN avait proposé la formulation suivante :

<< L'importation de toutes origines des produits suivants est soumise à la levée d'une licence - sauf pour les importateurs agréés de la branche d'activité des produits concernés >>

L'intérêt du rajout au dernier corps de phrase proposé par le SPEIN était, signale M. MOUTARY, d'éviter aux importateurs patentés en la matière d'avoir à lever chaque fois des licences, donc d'exposer inutilement un temps précieux pour l'obtention des dites licences et des coûts supplémentaires d'achats d'imprimés et de timbres fiscaux à 9.000 F CFA la liasse par licence, alors qu'ils auraient pu comme par le passé faire venir directement les produits dont ils sont traditionnellement importateurs sans aucune autre formalité.

Dans ce contexte, M. MOUTARY demande que l'Arrêté 05/MIC du 8 Mars 1988, soit amendé dans les meilleurs délais conformément aux suggestions émises par le SPEIN.

Une autre remarque que M. MOUTARY qualifie de fondamentale concerne dit-il :

- . les autorisations spéciales
- . les traitements de faveur
- . les autorisations préalables etc...

De l'avis de M. MOUTARY, ces trois mesures sont la source sinon le virus de tous les méfaits et irrégularités que l'on déplore aujourd'hui dans le fonctionnement de la réglementation du Commerce Extérieur. Il en découle conséquemment les aspects fâcheux suivants :

- . pratiques frauduleuses exercées par le biais de photocopies de licences originales d'autorisations spéciales. De telles photocopies auraient servi jusqu'à 3 à 4 fois pour importer la même quantité du produit contingenté.

- . non indication nominative sur les licences, du nom du "Bureaux de dédouanement" tel qu'exigé sur les imprimés officiels des licences. Autrement dit, le détenteur de cette licence "en blanc", a la possibilité de faire dédouaner à sa guise ses marchandises au niveau de 3 à 4 Bureaux de Douanes non préalablement désignés.

- . des pratiques non moins florissantes de ventes de licences attribuées à des personnes notoirement non commerçantes ou tout particulièrement favorisées.

Pour mettre un frein à toutes ces pratiques obscures qui selon M. MOUJARI portent un très grave préjudice à la réglementation de notre Commerce Extérieur, il suggère de mettre fin aux autorisations spéciales et autres "traitements de faveur" en libéralisant et régionalisant la délivrance de telles licences. Pourquoi dit-il autoriser tel commerçant et pas tel autre ?

A son avis, ce sont ces restrictions qui créent les situations lamentables visées plus haut. D'après lui, seule la libéralisation empêcherait la spéculation effrénée que l'on observe aujourd'hui. Une concurrence loyale est l'arme efficace pour assainir la situation. Quand chacun peut ouvertement obtenir une licence, on ne voit pas pourquoi on irait établir des photocopies frauduleuses !

Il ajoute enfin que s'il y a fraude c'est qu'il n'y a pas de contrôle véritable ! Ici se pose le problème de responsabilité et de conscience professionnelle des agents chargés des licences.

Concernant les délais observés pour l'obtention des licences M. MOUJARI n'a pas d'objection. Je travaille d'ailleurs surtout avec mes partenaires de la Côte-d'Ivoire auxquels je paie en francs cfa. Je ne suis pas contre la protection de nos unités industrielles termine-t-il et je me rejouis des mesures prises à cet effet.

DATE D'INTERVIEW : 16/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société Nigérienne de
----- Commercialisation de l'arachide
SONARA - B.P. 473 - NIAMEY (Niger)
Tél. - 73 31 07

DIRECTEUR OU GERANT : M. SOURGHIA MAMADOU

ACTIVITES : Commercialisation d'arachide
----- Commercialisation de Niébé

- . Achat
- . Stockage
- . Traitement
- . Vente

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

A la question de savoir ce que pense la SONARA de la procédure des licences, M. SOURGHIA MAMADOU, a répondu que les problèmes se situent au niveau des opérations d'exportations dont c'est l'objet essentiel de la SONARA.

Il y a dit-il premièrement, l'épurement des licences qui occasionne des laborieuses démarches vu les quantités de produits qui y sont imputées. Or nous acheminons dit-il nos produits parfois par 4 à 6 Postes de sorties suivant des zones de prise en charge. Il en résulte des déplacements multiples pour l'imputation des licences d'exportation et donc d'énormes pertes de temps.

Il y a ensuite le visa des Douanes sur les certificats d'origine à joindre aux dossiers des crédits documentaires. Ces certificats étant visés uniquement par la Direction Générale des Douanes on imagine les retards importants qu'occasionne cette procédure qui demande à être décentralisée au niveau des Départements à l'intérieur du pays.

Il y a enfin le problème complexe du rapatriement au Niger, des recettes de nos ventes au Nigéria. Il faut rappeler en effet que naguère, les succursales des banques primaires au Nigéria avaient arrêté de confirmer les crédits documentaires dans ce pays, à cause des risques que cela comportait pour elles.

Ces risques provenaient soit de la suspension de la délivrance des licences d'importation décrétée dans ce pays, soit de l'instabilité dangereuse du cours du naira durant ces quatre dernières années. Nous avons dû négocier longtemps à l'époque avec la CITY BANK au Niger pour nous aider. Cela impliquait néanmoins le recours à des personnes vigilantes arrosées (pot de vin copieusement au préalable pour suivre et activer la procédure du dénouement des crédits documentaires depuis l'ouverture jusqu'à la phase finale. Même avec cette stratégie dit-il, la SONARA n'a pas encore rapatrié des sommes importantes toujours à la traîne.

C'est pourquoi M. SOURGHIA appelle de tous ses vœux, la création au Nigéria d'une entité efficace pour le suivi des dossiers à l'intérieur de ce pays, afin de faciliter les activités d'exportations souffrant de réels blocages là-bas.

On doit dit-il évoquer aussi dans ce contexte, nos laborieuses discussions avec la Société de Surveillance représentée par le Bureau VERITAS à Lagos. Pour chaque contrat de vente de nos produits, cet organisme est chargé de contrôler au préalable en venant au Niger la qualité de nos marchandises sur les aires de stockage, l'existence des stocks et de la teneur de nos prix en comparaison des cours dans la région.

Cette formalité nous bloque souvent des mois entiers mais elle est obligatoire faite pour nous de perdre le marché.

Bref dit-il, nos problèmes d'exportation au Nigéria sont comme on le voit complexes et difficiles.

Aujourd'hui poursuit-il, nous sommes obligés de recourir au "troc", pétrole contre niébé par le biais de la Société Nigérienne des Produits Pétroliers SONIDEP pour la récupération et le rapatriement de nos recettes d'exportation au Nigéria, cela dit-il après l'échec du fameux "Compte du Ministère des Finances" auprès de la BIAC à Lagos, et de la Chambre de Compensation entre la BCEAO et la Banque Centrale du Nigéria.

Seuls dit-il les opérateurs économiques nageant dans l'eau trouble du Commerce Informel se trouvent à l'aise, puisque n'ayant pas de problème de rapatriement de devises.

Concernant l'exportation du niébé et voire des oignons du Niger, M. SOURGHIA estime qu'il existe de gros débouchés intéressants et exploitables tant au Nigéria que dans les autres pays de la sous-région, notamment au Bénin et en Côte d'Ivoire.

Seulement, il importe dit-il d'examiner et de réfléchir avec toutes les parties intéressées dont : le Ministère de l'Agriculture, le Ministère du Commerce, les Coopératives des producteurs, et les agents commerçants, sur la meilleure approche et l'organisation la plus adéquate de l'exportation la plus adaptée de ces 2 produits dans la sous-région d'une part, et de la mise en place des structures de commercialisation les mieux adaptées de niébé et des oignons au Niger d'autre part.

Il est un choix à faire dans l'intérêt du Niger. L'organisation de la commercialisation de ces deux produits du cru dont les récoltes excèdent largement les besoins de la consommation intérieure devrait déboucher sur la réalisation de contrats globaux d'exportation. Dans ce contexte, il importe dit M. SOURGHIA d'éviter rigoureusement toutes les petites interventions ponctuelles de mini-épistémés qui seraient plutôt néfastes à la mise en valeur rationnelle de ces deux ressources.

Revenant pour terminer sur les procédures des licences, M. SOURGHIA ne trouve pas d'objection quant au prix des timbres fiscaux et à leur nombre.

Il a noté avec satisfaction la suspension des droits de douanes à l'exportation des produits du cru, mais il préconise fermement la suppression de la taxe de statistique qui n'arrange guère la compétitivité finale de ces produits à l'extérieur.

DATE D'INTERVIEW :

16/03/1989

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société Nouvelle Nigérienne
des Textiles - SONITEXTIL
BP 10.735 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.25.38

DIRECTEUR OU GERANT : M. ROGER HUBERT

ACTIVITES : Usine de textiles

- . Filature
- . Tissage
- . Impression
- . Teinture

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

Pour la Sonitextil, seuls les délais de délivrance des licences d'exportation étalés sur 4 à 5 jours appellent son objection. Ces délais sont trop longs dit son Directeur, surtout pour des expéditions urgentes par avion sur la Côte d'Ivoire ou le Sénégal, où c'est à la dernière minute que le document est délivré alors que l'avion n'attend pas. Il faudrait donc réduire ces délais à 24 heures maximum, temps que l'on obtient généralement lorsqu'on accompagne la licence de bureau en bureau.

Mais les vrais problèmes que rencontre la SONITEXTIL dans le cadre du Commerce Extérieur se situent au niveau de l'exportation notamment au Nigéria son principal débouché et client potentiel. Depuis deux ans hélas les ventes sur ce pays sont arrêtées à cause d'une part de la chute catastrophique du cours parallèle à nos frontières de la monnaie du Nigéria, et d'autre part surtout à cause de l'absence notoire au Niger d'une volonté réelle du soutien à l'exportation des produits fabriqués au Niger.

En effet, lorsqu'on constate que certains pays tels que la Côte d'Ivoire consentent des substantielles facilités à leurs unités industrielles exportatrices, dont entre autres, une prime à l'exportation de 30% des produits fabriqués chez eux, on est perplexe de voir qu'au Niger, pays enclavé et pénalisé économiquement par l'éloignement des ports, les usines exportatrices sont abandonnées à elles-mêmes, et de surcroît assujetties à payer 6% de droits cumulés à l'exportation de leurs produits. Il n'est pas surprenant dans ce contexte souligne M. HUBERT Directeur de la SONITEXTIL, que nos productions soient peu compétitives et demeurent vivement

conurrencées sur le vaste marché de la sous-région où pourtant la qualité de nos produits et de notre image de marque sont de bonne réputation.

Au LIBERIA par exemple où nos produits sont demandés, on s'aperçoit que les produits Ivoiriens de même gamme sont placés à MONROVIA à 4.512 F CFA la pièce alors que les nôtres arrivent là-bas à 6.296 F CFA la pièce.

Comme on le voit, la concurrence est difficilement soutenable pour la SONITEXTIL, qui cependant est obligé avec l'arrêt de ses exportations au NIGERIA, de chercher à se placer ailleurs que ailleurs sur les marchés du Bénin, du Togo, de la Côte-d'Ivoire, du Sénégal et ailleurs si possible.

C'est pourquoi ajoute M. HUBERT, notre pays se doit de concrétiser rapidement toutes les suggestions pertinentes formulées tant au niveau de la commission de la fiscalité, que lors du Séminaire sur le redéploiement industriel et au cours de la Table Ronde sur le Secteur Privé, dont quelques unes sont acceptées ou ont déjà modifié un certain nombre de choses.

L'exportation de nos produits est génératrice de devises. Elle devrait être encouragée et facilitée compte tenu d'ailleurs des facteurs de continentalité qui pénalisent le Niger.

Il convient dans ces conditions, de la soulager au maximum de ces impositions de droits perçus une première fois à l'entrée sur les matières premières et une seconde fois à la sortie sur les produits exportés, annihilant ainsi tous nos espoirs de conquête des marchés des pays riverains.

M. HUBERT conclut en signalant qu'au Niger même le marché local est menacé par des entrées frauduleuses de pagens en provenance du Nigéria. Cet état de chose n'est pas sans aggraver les perspectives à venir de la SONITEXTIL dont le chiffre d'affaire ne fait que baisser dangereusement au fil des ans.

Une solution passant nécessairement par la baisse drastique momentanée des droits semble être la seule voie de relance possible des activités d'exportations.

DATE D'INTERVIEW : 17/03/89

NOM ET ADRESSE DE LA SOCIETE : Société Nigérienne d'Exploitation
----- des Ressources Animales - SONERAN
BF 652 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 70.49.20

DIRECTEUR OU GERANT : M. MOUSTARI MAHAMAN FALALOU

ACTIVITES : Production
----- Commercialisation - Betail et Viande
. Ranch à Bourfane (Filingué)
. Abattoir Frigorifique Niamey

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR -----

La SONERAN, créée par le Président Général MAHAMAN FALALOU est une Société d'Etat à 100% soumise à la privatisation. Elle exploite notamment un ranch de 110.000 ha et gère l'abattoir frigorifique de Niamey.

Concernant la réglementation du Commerce Extérieur et des licences, M. MAHAMAN FALALOU répond que sa société n'a pas de remarques à faire aussi bien sur les délais de délivrance des licences qui sont dit-il de 2 à 3 jours, que sur le coût des timbres fiscaux largement étalés sur nos exportations à hauteur de plusieurs millions de francs cfa sur une même licence.

Un problème se pose par contre au niveau de la ventilation des feuillets des licences où nous avons l'impression qu'ils n'arrivent jamais à temps à destination des postes de douanes de sorties de nos produits. Cela nous expose à des retards dommageables, nous obligeant à nous occuper après coup de cette carence du système.

S'agissant du Commerce Extérieur nous avons ralenti et voire même arrêté en 1985/1986, nos exportations de bétail et de viande, notamment sur Lagos à cause de la chute vertigineuse du coût du naira. En effet, en francs cfa constants, la contre valeur du prix du mouton que nous vendions entre 12/13 nairas en 1984 est passée à 30/35 nairas aujourd'hui. Ce prix dédoublé est trop élevé et ne nous permet pas d'être compétitifs par rapport aux viandes congelées importées par bateaux d'Argentine ou d'Australie.

Si encore nous pouvions obtenir d'être payés au cours officiel du naira fluctuant entre 55 et 60 francs cfa. Au dessous de ce taux de change nous travaillerions en pure perte.

Nous avons souffert enfin ajoute M. FALALOU du problème de rapatriement de nos recettes de vente de bétail et de viande depuis la fermeture du compte du Ministère des Finances chez FIAO Lagos. Nos marchandises étant généralement réglées en nairas, le rapatriement des ventes n'était dès lors pas facilité. Il ne nous restait plus que le recours au troc de nos produits contre ceux du Nigeria. Cela s'effectuait par la remise de nos nairas soit à la NIGELEC ou à la SONIDEP pour leurs achats en produits pétroliers.

DATE D'INTERVIEW :

17/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société Nigérienne de Collecte
de Cuirs et Peaux. - SNCP
BP 905 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.24.73

DIRECTEUR OU GERANT : M. DANKINTAFO ALI

ACTIVITES : Collecte et traitement brut des Cuirs et Peaux
du Niger.
Conditionnement et exportation des Cuirs et Peaux
bruts.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. Dankintafo, Directeur Général de la SNCP précise que sa société était récemment encore, une Société d'Etat détentrice du monopole de collecte, de commercialisation et d'exportation des cuirs et peaux du Niger, avec huit agences à l'intérieur du pays.

A la période du monopole dit-il, la SNCP s'en sortait très bien, et affichait même une situation financière équilibrée et voire bénéficiaire. Avec la suppression du monopole, les choses ont basculé et se sont détériorées.

La privatisation dans le principe dit-il n'est pas mauvaise, à condition cependant que les règles organisant la profession soient rigoureusement appliquées dans l'intérêt du pays.

En l'occurrence dit-il, libre concurrence ne veut pas dire désordre ! Celle-ci devrait respecter la procédure et la sortie légale de la production nationale au profit de l'Etat.

Mais que constate t-on dit-il ? Durant le monopole la SNCP, réalisait entre 3 à 5 milliards francs cfa de ventes annuelles à l'exportation. Avec la privatisation, ce chiffre est tombé à 400 millions frs cfa parce que 90% de nos produits passent de manière frauduleuse au Nigéria. Les choses dit-il sont organisées incidieusement avec des acheteurs porteurs de quantités effarantes de nairas en sacs ou en caisses dont ils n'ont pas le transfert après les ventes de transit, et profitent de nos cuirs pour recycler des nairas. Ainsi, ils offrent par dumping à nos ruraux, l'achat pour la contre valeur en naira de 1250 F CFA le kg de peau, contre les 1.100 F CFA le kg habituellement versé par notre société.

C'est pour éviter dit-il cette dangereuse déviation qu'il me semble indispensable que soit appliquée dans toutes ses stipulations, l'ordonnance codifiant le commerce des cuirs et peaux et réprimant les transactions frauduleuses en la matière. Dans le cas contraire, il en découlerait une grande perte de devises pour l'Etat dont on sait que les cuirs et peaux constituent la deuxième ressource importante d'exportation de notre pays après l'uranium.

M. Dankintafo conclut en disant que le seul mais grave problème que connaisse la SNCF par rapport à la réglementation du Commerce Extérieur réside dans l'absence d'application des dispositions réglementaires prévues à cet effet.

On voit hélas dit-il, n'importe qui s'enrager en exportateur de cuirs et peaux parce qu'il fait de l'import-export, au mépris de la détention de la carte de technicien de cuirs et peaux instaurée par la loi.

En particulier cela est-il tout à fait que nous déplorons provient des autorisations d'exportation de cuirs et peaux consenties à de simples commerçants par les préfetures à l'intérieur du pays. On a vu celles-ci délivrer des autorisations inquiétantes d'exportation de 1000 tonnes de cuirs et peaux à des personnes physiques hors du métier, soit l'équivalent de la moitié des exportations annuelles de tout le Niger.

DATE D'INTERVIEW : 15/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Compagnie Minière d'Akouta
----- COMINAI
BP 10.141 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 70.34.25

DIRECTEUR OU GERANT : Service Commercial et des
----- Approvisionnements.
M. TAMICONE IERANIM

ACTIVITES : Exploitation d'un gisement d'Uranium à 10 km
----- d'Arlit.
Traitement du Mineral en Usine sur place.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

A la question de savoir ce qu'il pense de la réglementation des licences et du Commerce Extérieur M. TAMICONE IERANIM, responsable du service Commercial et Approvisionnement de la Cominak à Niamey a répondu :

Un des gros problèmes créé à l'approvisionnement de notre usine qui n'en connaissait pas avant, a été l'application dans toute sa teneur en 1986 des dispositions de l'Arrêté N° 042 promulgué en 1982.

Or notre société bénéficiant d'une Convention d'Etablissement depuis 1974 ratifiée par une loi votée en bonne et due forme, nous avons soutenu qu'elle n'était pas concernée par les dispositions de ce fameux arrêté prétendant dérogé à cette loi.

Des longues discussions ont eu lieu à ce sujet, et force a été de nous laisser depuis deux ans importer directement nos matières premières spécifiques estimées à plus de 30.000 tonnes l'an.

Dans ce contexte malheureusement, il suffit d'un agent des Douanes ou du Ministère du Commerce très zélé pour brandir à nouveau le spectre de cet arrêté 42.

C'est pourquoi nous estimons dit M. TAMPONE, que la mesure transitoire dont nous jouissons actuellement devra être pérennisée pour nous permettre d'importer comme par le passé tous nos produits et matières en provenance de la zone - franc sans l'obligation encombrante de léver de titres d'importation superflus.

Dans la foulée, nous nous réjouissons dit-il de la tangible simplification obtenue de la fusion récente des deux certificats d'importation CII et CII en un seul document, nous évitant de la sorte toutes les contraintes supportées du fait de la dualité longtemps entretenue autour de ces deux documents.

L'occasion n'est donnée enchaîne-t-il, de parler du monopole de la SONIDEP. En fait ce monopole n'a pas été juridiquement explicité, ce qui évidemment laisse la porte ouverte à toutes les interprétations.

Comment en effet des simples arrêtés pris au cours des années 60, instituant des monopoles SONIDEP et SODEP etc. peuvent-ils sérieusement déroger à des lois de l'Etat, adaptées depuis plus de 15 ans et encore opérationnelles ?

Cette situation est en vérité ambiguë et contraire à tout juridisme pur.

Il importe donc à l'avenir que tous arrêtés de cette sorte, tiennent compte avant leur promulgation, des dispositions antérieures des lois promulguées avant eux.

En conclusion, M. TAMPONE estime qu'à ce point de vue, la réglementation du Commerce Extérieur mérite d'être épiluchée et assainie des chevauchements de textes pris au hasard des circonstances donnant lieu à des interprétations préjudiciable à la clarté des choses.

DATE D'INTERVIEW :

17/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Syndicat des Exportateurs de
Bétail du Niger.
Siège : Abattoir de Niamey

DIRECTEUR OU GERANT : MM. ADAMOU SANDA
Commerçant Exportateur de Bétail
Secrétaire général du Syndicat des
Exportateurs de bétail.
ISSOUFOU BALLA
Commerçant Exportateur de Bétail
Vice-Président du Syndicat des
Exportateurs de Bétail.

ACTIVITES : Achat et Vente de Bétail au Niger
Exportation de Bétail sur Pied.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

MM. ADAMOU SANDA et ISSOUFOU BALLA, après avoir entendu l'objet de l'interview nous ont répondu ne pas être dérangés outre mesure ni par le coût des timbres fiscaux ni par les délais de délivrance des licences qu'ils lèvent pour leur exportation de bétail principalement à destination du Nigeria. Lorsque l'opérateur est en possession de tous ses papiers disent-ils, il n'y a vraiment pas de problème.

Mais une des failles de la profession au regard de la réglementation du Commerce Extérieur provient disent-ils, de l'intrusion d'exportateurs occasionnels de bétail qui sans être éligibles à la profession obtiennent des autorisations d'exporter de 1000 à 2000 têtes de bestiaux dans les chefs lieux des Départements à l'intérieur du pays.

Or, quant on sait que la patente de 435.000 F CFA ne donne droit qu'à l'exportation d'un quota de 200 têtes seulement par an, l'on comprend disent-ils tout l'attrait de la fraude et des autorisations de complaisance.

On a relevé dans ce contexte, des ventes frauduleuses de licences au niveau de ces départements.

Un autre coup dur assené à notre corporation a été l'interdiction d'exportation d'animaux pendant la sécheresse des années 70. Mieux les bêtes étaient délibérément abattues faute de pâturage.

La reconstitution rapide du cheptel nous a permis de revenir sur le marché. Mais hélas pas pour longtemps à cause de la chute grave des cours du naira qui depuis 1984 a interrompu nos activités et tous nos espoirs de vendre au Nigéria. En effet, ni nos clients de ce pays ni nous-mêmes au Niger n'avions intérêt à travailler à un taux de change aussi bas et dégradé. Par exemple, un animal que nous vendions à l'époque à 1000 nairas est proposé à 200 nairas sans pour autant que l'exportateur trouve son compte.

Un autre problème dit M. ADAMOU SANDA, nous a aussi handicapés du temps où nous écoulions bien nos animaux au Nigéria. Il s'agit de l'impossibilité où nous nous sommes trouvés après la fermeture du Compte du Ministère des Finances chez la BIAO de Kano à rapatrier les produits de nos ventes. Nous avions alors eu recours au truc par l'intermédiaire des petits commerçants YOFUEAS auxquels nous remettions nos nairas, avec lesquels ils achetaient des plats émaillés, des articles en matière plastique, de la bijouterie etc. qu'ils venaient vendre au Niger et nous remboursaient après coup! Nous n'étions hélas pas au bout de nos peines et ni même du compte.

Notre profession dit-il enfin, connaît un maréisme total depuis cinq ans. Ne pourrait-on trouver une solution de rechange appropriée par le biais de la Haute Commission Nigéro-Nigérienne ? En effet, si nous pouvions utiliser le "deuxième guichet" dit-il et bénéficier d'un cours moyen de 60 F CFA le naira, nous serions d'accord pour exporter du bétail à nouveau.

Dans le cas contraire conclut M. ADAMOU SANDA, il nous sera difficile de reprendre nos activités pendant longtemps encore.

DATE D'INTERVIEW : 16/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Ets EL. HADJI HIMA SOULEY
----- et Fils
EP 10.322
Tel: 73.43.11

DIRECTEUR OU GERANT : M. HAMA SOULEY

ACTIVITES : IMPORT-EXPORT : VENTES PRODUITS ALIMENTAIRES
----- REPRESENTATIONS :
. NESCAFE
. NESTLE
. NIDO
. MAGGI

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. HAMA SOULEY explique qu'il réalise plus d'importations que d'exportations.

Concernant les exportations, il effectue parfois des opérations de Transit sur le Nigeria via le Cameroun du Secteur Informel quand il y a pénurie ponctuelle de marchandises au Nigeria.

Mais il s'agit là dit-il, d'opérations obscures tout à fait informelles où nous ne prenons aucun risque quant à nous. Nous levons des licences de Transit normalement en payant les 6% exigés et encaissons en francs cfa la vente de nos marchandises qui sont en principe escortées jusqu'au cordon douanier à la sortie.

Le seul problème se situe ici dans les longues attentes que subissent les camions chargés pour le Nigeria, à cause du manque d'agents de douanes affectés à l'escorte des véhicules. Nos clients se plaignent en effet de cet aspect de la réglementation car ils trouvent qu'il y a beaucoup de lenteurs et des retards infligés de la sorte à leurs véhicules.

S'agissant de la procédure des licences d'importation M. HAMA SOULEY répond qu'il n'éprouve aucune gêne ni ne voit aucun problème dans le système.

D'après lui, tout opérateur juridiquement en règle et muni des documents exigés en la matière, ne doit normalement pas avoir à se plaindre de la réglementation en vigueur.

On pourrait tout au plus revoir les délais de délivrance des licences qui dépassent parfois la semaine suivant que les autorités en charge des visas sont plus ou moins disponibles.

Il n'y a pas non plus d'objection pour les coûts des timbres fiscaux que nous incorporons dit-il dans le calcul de notre revient.

DATE D'INTERVIEW : 20/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Ets RICO-HYPOLYTE
----- BP 11.390 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.47.77

ACTIVITES : Import-Export - Marchandises Diverses

. Produits alimentaires
. Pièces Detachées Véhicules et machines
. Pesticides et produits Phytosanitaires

Importation du Nigeria et Réexportation en Europe
de noix de kaite et autres Produits.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR -----

Les Etablissements Rico sont importateurs de certains produits du Nigeria qu'ils réexportent soit au Burkina-Faso, et ou en Europe.

Concernant ces opérations de transit de marchandises destinées à d'autres Etats, les Ets Rico ne comprennent pas que les Douanes au Niger perçoivent à la sortie de nos frontières une taxe statistique de 3% et une autre taxe de 6% en plus.

Cette procédure est, d'après les Ets Rico, en flagrant contradiction avec les règles du système international de transit normal où aucune taxe ni droits ne sont imposés au passage sur de telles opérations. Ils souhaitent donc que cette anomalie disparaisse des procédures du Commerce Extérieur entre deux pays voisins.

S'agissant toujours de la réglementation du Commerce Extérieur, les Ets Rico se demandent pourquoi des produits tels que serrureries, tuyaux, raccords en fonte ou acier, etc., importés de France font l'objet d'une délivrance de licence, alors que beaucoup d'autres produits des mêmes origine et provenance sont dispensés de cette formalité. Aucune usine au Niger d'après eux ne fabriquant de tels articles, donc n'appelant pas de protection en la matière, une telle mesure n'a pas de raison d'être. Ils en réclament la suppression.

Au sujet du traitement des licences, les Ets Rico estiment que les délais de délivrance de licences allant de 5 jours à plus d'une semaine sont trop longs. Ils mettent en cause les lenteurs administratives et préconisent pour y remédier l'ouverture d'un seul guichet par exemple à la Chambre de Commerce où seraient détachés deux techniciens des deux Ministères concernés à cet effet.

Les Ets Rico estiment trop nombreux les feuillets à l'intérieur de chaque liasse de licence, gonflant inutilement les frais de timbres fiscaux de 1000 F CFA requis sur chaque feuillet. Ils pensent que quatre feuillets maximum par liasse feraient l'affaire au lieu de neuf actuellement.

Il faut disent-ils pour terminer, débloquer la réglementation des lenteurs et paperasseries qui s'alourdissent plutôt qu'autre chose.

DATE D'INTERVIEW :

28/03/69

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : EL HADJI TONDI ABDOULAYE
----- EP 10.826 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 73.43.22

DIRECTEUR OU GERANT : EL HADJI TONDI ABDOULAYE

ACTIVITES : IMPORT EXPORT
----- MARCHANDISES DIVERSES

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. EL HADJI TONDI ABDOULAYE est plutôt importateur et non exportateur. Il fait par contre du transit temporaire sur le Nigeria. A la question de savoir ce qu'il pense de la réglementation des licences M. EL HADJI TONDI ABDOULAYE a répondu qu'il n'avait pas de problème avec la réglementation, mais simplement une remarque à faire sur la procédure des licences. Nous sommes dit-il déconcertés de voir délivrer des licences notamment de transit temporaire ou sans règlement financier à des personnes n'exerçant pas la profession de commerçant et qui s'empressent de vendre ces documents à des vrais professionnels qui eux n'arrivent à les obtenir que difficilement par les voies légales.

C'est lamentable dit-il, mais le problème le plus grave dont souffre actuellement notre pays poursuit M. TONDI ABDOULAYE est le problème des taxes, impôts divers et droits de douanes perçus au Niger.

Tous ces impôts, droits et taxes sont notoirement plus élevés que dans les autres pays de l'Afrique.

M. TONDI ABDOULAYE pense que les produits alimentaires aussi bien à l'importation qu'à l'exportation : tels que le riz, farine de blé, maïs, ignames, niébé, etc.. devraient être entièrement exonérés de toutes taxes et tous droits dans un pays pauvre comme le nôtre !

Imaginez dit-il que nous payons environ 32.521 F CFA rien qu'en droits de douanes et taxe de péréquations sur une tonne de riz importé, qui de surcroît supporte de 22.000 à 28.000 francs cfa de prix de transport de Cotonou ou Lomé, sans parler des frais de transit et aux ports en sus avant d'arriver au consommateur !

Au moment où dit-il la société du riz du Niger n'a pas de stocks, on devrait annuler la taxe de 10.000 f cfa et autoriser l'importation afin de prévenir la pénurie. Or cela fait 3 mois que je demande sans suite une licence d'importation de 6000 tonnes de riz que l'on me refuse de faire venir. Je pense que l'importation de cette denrée et même de la farine doit être libéralisée.

Concernant le transit de Cigarettes sur le Nigeria. M. TONDI AEDOULAYE signale que les réexportations ont énormément baissé du fait de la chute du cours du Naira. Les 3500 F CFA de taxe perçus par carton sont extrêmement lourds à présent et devraient être révisés en baisse afin de ne pas compromettre la survie de ces opérations. Du reste actuellement dit-il, beaucoup de personnes ont abandonné cette activité d'où des pertes de recettes pour l'Etat.

A la question de savoir ce qu'il pense des 3% perçus au titre de la TVA sur les informels, M. TONDI AEDOULAYE juge cette mesure aberrante et mal venue au moment où dit-il, nous nous plaignons déjà de payer trop de droits et impôts.

Nous avons demandé que cette taxe soit ramenée à 0,50% ou même à 1%. Cette mesure dit-il risque en définitive de faire partir du Niger, même ceux qui déjà peu nombreux persistaient à croire à des lendemains meilleurs.

DATE D'INTERVIEW : 28/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : EL HADJI GARBA dit BADJO TOUDOU

BF 10.110 - NIAMEY (NIGER)
Tel: 73.41.11
Président du Bureau National du
Syndicat des Commerçants du Niger

ACTIVITES : IMPORT-EXPORT - MARCHANDISES GENERALES

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. HASSANE GARBA constate que les procédures de licences sont devenues peu crédibles depuis qu'on a transféré le dépôt des licences de la Chambre de Commerce au Ministère du Commerce.

Auparavant dit-il, la Chambre de Commerce en centralisant les licences, vérifiait la qualité de commerçant et de membre de son institution des déposants avant la délivrance des titres.

A présent que les licences sont traitées au niveau du Ministère, on déplore que celles-ci soient attribuées même à des non commerçants qui les vendent purement et simplement, perturbant de la sorte l'aspect réglementaire des procédures.

Pour y mettre un frein, M. HASSANE GARBA suggère l'exemple de la Côte-d'Ivoire ou même du Nigéria où dit-il, des ordinateurs sont utilisés permettant d'identifier dès le dépôt toutes les informations sur la personne du requérant, et d'autres paramètres tels que le volume, la valeur et la nature des marchandises à importer.

Un autre problème aussi grave concernant les procédures des licences est né dit-il de la faculté donnée aux Préfets d'émettre des titres d'importation sans règlement financier au niveau des Départements.

Il en est résulté des abus de toutes sortes, allant de la délivrance des titres à des non commerçants jusqu'à l'attribution de quotas importants par individu à concurrence de plusieurs milliers de tonnes dépassant parfois pour une seule personne les besoins globaux de la Nation sur des dizaines d'années.

Ce comportement dit M. HASSANE GARBA a malheureusement désorganisé le commerce des produits tels que ciment, matériaux de construction, farine de blé etc., et favorisé la fraude à outrance.

Aussi M. HASSANE GARBA préconise-t-il de ramener la délivrance de tous les titres au niveau du seul Ministère du Commerce à Niamey, afin d'assainir et moraliser la profession de commerçant au Niger.

On a vu déplore-t-il des "plantons" proposer de vendre des licences afférentes à des produits dont l'importation est soit contingentée ou simplement prohibée.

A la question de savoir ce qu'il pense des 3% perçus au cordon douanier, M. H. GARBA déplore qu'on ait pas tenu compte de l'avis des commerçants avant l'application d'une telle mesure.

Les impôts, taxes et droits de douanes sont déjà trop élevés au Niger, pour en ajouter d'autres dit-il. Les commerçants du secteur informel ne se résoudront pas de la sorte à présenter de documents comptables dont ils appréhendent la complexité et tout le piège que cela comporte indique MR. H. GARBA. On a constaté hélas dit-il que toutes les sociétés imposées au réel sont tombées en faillite !! Nous préférons donc ces conditions de travail dans le secteur informel car nous savons à quoi nous en tenir.

Concernant les exportations de marchandises et autres produits du cru vers le Nigéria MR. HASSANE GARBA rétorque que les commerçants n'y trouvent plus leur compte du fait de la chute du cours du naira au marché parallèle.

Par contre, M. HASSANE GARBA trouve insuffisant le quota de 500.000 F CFA dispensés de la levée pour l'importation des marchandises en provenance du Nigéria. Il souhaite que le plafond soit porté à 5 millions F CFA comme l'avait suggéré le Syndicat des Commerçants lors de la discussion de cette affaire avec les autorités.

Concernant enfin les délais des procédures des licences, M. HASSANE GARBA trouve qu'ils sont trop longs et signale qu'il y a parfois des blocages inexplicables qui perturbent la négociation des contrats. De 7 jours et plus parfois consacrés à cet effet, il faudrait dit-il ramener les délais à 24 heures maximum.

DATE D'INTERVIEW :

31/03/89

NOM DE LA SOCIETE ET ADRESSE : Société Nationale des Eaux
----- S.N.E. -
BP 10.758 - NIAMEY (NIGER)
Tél: 74.05.91

DIRECTEUR OU GERANT : M. ALI ALIDOU

ACTIVITES : Captage - Distribution Industrielle de l'eau
----- courante dans les villes.

INTERVIEW SUR LA REGLEMENTATION DU COMMERCE EXTERIEUR

M. ALI ALIDOU, Directeur Général de la SNE affirme que de part ses différentes fonctions, d'abord comme Secrétaire Général au Ministère du Commerce, puis de Directeur Général de la COPRO-NIGER ensuite et de Président de la Commission N° 5 de la Chambre de Commerce il a eu un *panchop* le problème d'actualisation de la réglementation de Commerce Extérieur.

Cette réglementation dit-il, semble assurément dense et confuse. Depuis les lois promulguées en la matière vers les années 60, il y a eu une multitude de publications parallèles d'arrêtes émanant des deux ministères *Commerce et Finances*, des circulaires et avis aux importateurs, formant ensemble un enchevêtrement diffus de directives.

J'avais déjà dit-il, essayé en vain de réunir toute la documentation et d'en établir la lignée chronologique et l'élagage. Je n'y suis pas parvenu.

A mon avis, la loi de base qu'il convient de retenir est celle déterminant les obligations et formalités de changes avec l'étranger.

C'est elle qu'il faudra reprendre et l'adapter aux réalités du moment tout en la rendant accessible aussi bien aux importateurs qu'aux exportateurs.

On constate que l'on a affaire dit-il à plusieurs sortes de licences qui s'entrecroisent. Il y a des licences d'importations avec ou sans règlements financiers, des licences d'exportations, des Certificats d'importation, avec tous les rectificatifs et titres de prolongation d'usage, puis les autorisations spéciales etc..

Or sous cet angle dit-il, deux choses méritent d'être mises en exergue :

- 1 - l'importance des échanges et des transferts de fonds
- 2 - les statistiques

On déterminera un imprimé simple permettant la saisie des données des changes et les transferts.

Tout le reste (ci et autres) devra être uniformisé en un seul document permettant au mieux, la saisie des statistiques.

Et pourquoi dit-il, ne pas instaurer tout bonnement dans un esprit de simplification à outrance, une réglementation du Commerce Extérieur où l'importateur ayant commandé au préalable sa marchandise n'aurait que la déclaration à établir à l'arrivée effective de cette marchandise ?

Mais ajoute-t-il, ce n'est pas la clarification de la réglementation qui changera la physionomie du Commerce en tant que tel. Il y a les mentalités, les attitudes et mentalités politiques et administratives, qui hélas constituent des freins sérieux.

Au sujet de la perception des 3% sur le Secteur Informel au coréon douanier, M. AIDJIDOU ne trouve pas normale cette forme d'imposition et se demande bien quels qu'il soit les critères ce taux a été déterminé.

3 - PROBLEMES NOTES ET SUGGESTIONS

L'examen des interviews ci-dessus fait apparaître une série de remarques et de problèmes notés plus ou moins liés à la réglementation des licences et du Commerce Extérieur proprement dit.

On retiendra brièvement, avec les suggestions :

1 - Les problèmes découlant des lenteurs et lourdeurs administratives dans la délivrance des licences. Des blocages inexplicables sont incriminés.

Des propositions sont faites pour supprimer certains circuits se chevauchant au sein d'un même Ministère afin de comprimer les délais qui ne doivent pas dépasser 48 heures maximum.

Une société à monopole, réclame la suppression pure et simple des démarches au niveau du Ministère du Commerce, concernant les licences, pour ne travailler qu'avec des tableaux prévisionnels pour l'attribution des devises au niveau du Ministère des Finances afin d'alléger la procédure.

Une autre suggère le regroupement ou blocage sur une même licence, des hybridés de petits articles repris actuellement chacun sur une licence distincte.

2 - Un opérateur constate qu'il y a plusieurs sortes de licences et certificats d'importation et exportations qui s'entrecroisent et alourdissent la réglementation.

Pourquoi dit-il ne pas instaurer dans un souci de simplification à outrance, une réglementation où l'importateur ayant déjà commandé sa marchandise n'aurait que la déclaration à établir à l'arrivée effective de cette marchandise sans s'encombrer d'autres formalités!

3 - Les remarques sur le nombre pléthorique (8 à 9) des feuillets à l'intérieur d'une liasse par licence ou certificat d'importation.

On préconise une réduction ramenant à 4 feuillets seulement la liasse par licence.

4 - L'attribution des licences à des personnes ne remplissant pas les conditions d'accès aux prérogatives d'importateur ou d'exportateur, ou de technicien des cuirs et peaux, ou d'exportateur de bétail, etc.. Il en résulte des passe-droits regrettables à éviter.

5 - Les conséquences néfastes sur la réglementation du Commerce Extérieur de la délivrance des autorisations spéciales, des traitements de faveur et des autorisations préalables dont le abus relevés au niveau des départements à l'intérieur du Pays sont extrêmement inquiétants : quotas accordés hors de toute proportion.

On réclame que cesse toutes ces pratiques dangereuses pour la vie des industries locales.

6 - Les ventes frauduleuses de licences et autres titres du Commerce Extérieur.

Les pratiques frauduleuses de photocopies d'original de licence d'autorisation spéciale permettant d'importer 3 à 4 fois la même quantité de produits dans des endroits différents.

7 - Le coût jugé trop élevé du timbre fiscal de 1000 francs cfa opposé sur chacun des neuf feuillets de la licence.

8 - L'implication sur la réglementation du Commerce Extérieur de l'arrêté (62) remplacé par l'arrêté 63 qui porte préjudice soit aux industries locales, soit à des personnes physiques ou sociétés admises aux prérogatives d'importateurs et à celles d'atelier de maintenance des appareils importés. Ces entités se plaignent d'avoir à lever inutilement des licences où il n'en faut pas.

9 - L'implication des mêmes arrêtés accordant des monopoles dérogeant ainsi inconsidérément aux dispositions de certaines lois antérieures encore en vigueur. Cet aspect dénote les insuffisances juridiques de la réglementation du Commerce Extérieur.

10 - Le laxisme observé dans l'application des directives contingentant ou prohibant l'entrée de certaines marchandises au Niger et ou à la sortie d'autres.

Ces mesures devant permettre la protection des unités industrielles sont semble-t-il bafouées à l'intérieur du pays où le danger de la décentralisation des autorisations spéciales est réel.

11 - Trop longues attentes devant les Postes de douanes des files de camions chargés de marchandises en transit pour le Nigéria, faute d'escorte disponible pour convoier ces véhicules.

12 - Le coût élevé des droits de douanes, des taxes et tous impôts perçus au Niger pays enclavé par comparaison à ceux plus bas perçus dans les pays voisins.

Cet état de choses est très désagréable à l'endroit des investisseurs qui aujourd'hui évitent notre pays pour s'installer à côté.

13 - Les propositions d'exonération totale ou de réduction à 0,50% maximum de la taxe de statistiques perçue à l'entrée et à la sortie des produits fabriqués par nos unités industrielles et destinés à l'exportation.

C'est dit-on une voie d'encouragement la mieux appropriée.

14 - Le coût à la limite insupportable des loyers des banques frisant les 10% l'an, alors que l'économie croûle sous le poids de la crise.

15 - L'absence regrettable d'une politique volontariste farouche et résolue d'encouragement par tous les moyens des unités industrielles en lutte à la concurrence difficile des pays voisins bénéficiaires de mesures de soutien autrement plus performantes.

16 - La dégradation du Commerce Intérieur au Niger du fait de la discrimination déconcertante des traitements réservés d'une part au Secteur Informel parce qu'analphabète - mais pas bête - bénéficiant de tous les aménagements et assouplissements possibles, et d'autre part au Secteur Moderne tenu à la présentation incontournable des documents comptables, et passible d'amendes et pénalités à la moindre péccadille !

Dans ce cas, aucun Informel n'aura cure de se moderniser.

On préconise de renverser les rôles faute de tuer la poule aux Oeufs d'Or.

17 - Les cris d'alarme sur l'économie proprement dite du pays qui depuis cinq ans n'arrête de se détériorer malgré tous les programmes de relance.

On suggère qu'une étude spécifique soit consacrée afin d'exorciser les causes occultes.

17 - La carence des moyens de publication officielle et de diffusion convenable au niveau des utilisateurs privés des arrêtés, décisions, circulaires formant réglementation du Commerce Extérieur.

Cela crée des malentendus générateurs de pénalités parce qu'on a pas eu à temps la parution d'un texte réglementaire par ailleurs immédiatement applicable !

On suggère à l'avenir l'utilisation de la page des Avis et Communiqués du Journal Quotidien "Le Sahel" qui lui est très bien placé pour une information rapide et globale.

18 - Le rapatriement apparu problématique des produits des ventes de toutes les exportations du Niger au Nigeria : niébe, bétail et viande, cuirs et peaux etc.. On ne voit plus par quelle voie passer !

19 - L'impopularité de la taxe de 3% perçue au cordon douanier sur les marchandises des commerçants non inscrits au rôle de la douane.

20 - La responsabilisation et la conscientisation des corps professionnels attachés à la délivrance des licences et des cartes d'identité.

21 - La reformulation d'une réglementation du Commerce Extérieur la plus simple et la mieux adaptée au contexte actuel et aux réalités de l'heure du pays.

4 - CONTROLE DES AFFAIRES IMPORT-EXPORT

Le contrôle de la réglementation des licences et des affaires Import-Export relève dans la pratique et de manière schématisée de cinq niveaux de contrôle dont la Direction du Commerce Extérieur comporte un pouvoir de décision sur l'octroi des autorisations spéciales.

On trouvera ci-dessous brièvement résumés ces cinq guichets par ordre chronologique :

I - Les Intermédiaires Agréés (Banques Commerciales)

Toutes les opérations d'importation de marchandises étrangères d'exportation de marchandises à destination de l'étranger sont soumises à domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé.

Pour chaque opération d'Import ou Export domiciliée, la Banque ouvre chez elle un dossier portant le nom de l'importateur ou l'exportateur et un numéro d'ordre suivi de IM ou EX suivant qu'il s'agisse d'Import ou d'Export.

Les Banques vérifient notamment que les titres d'import ou d'export sont complets avec tous les exemplaires et les annexes avant d'apposer leur cachet de domiciliation.

Enfin, l'occupant ou détenteur des titres de règlement ou rapatriement des devises après l'apurement des dossiers dont elle assurent la conservation.

II - Direction du Commerce Extérieur

Les licences domiciliées passent en second lieu aux visa et au signature de la Direction du Commerce Extérieur dont les services procèdent à une série de vérification et de contrôle.

Ils doivent s'assurer au préalable que l'opérateur qui introduit la licence est éligible au regard des conditions requises en la matière qui sont :

- . L'autorisation d'exercice en cours de validité
- . Le Registre de Commerce
- . le Rôle des patentes de l'exercice en cours
- . L'adhésion à la Chambre de Commerce
- . L'adhésion au CNUT
- etc...

Certaines activités techniques telles que cuirs et peaux comportent en plus des cartes professionnelles délivrées à cet effet, et exigées pour l'obtention des licences.

Ce contrôle permet l'identification des opérateurs dont on s'assure qu'ils sont éligibles aux prérogatives d'importer ou d'exporter.

Les Services de la Direction du Commerce Extérieur pouvoient également à l'enregistrement des titres et leurs ventilations.

C'est au niveau du Ministre que sont traités les instances des autorisations spéciales et des contingents.

III - Direction des Finances Extérieures

Les Services de cette Direction s'occupe de la réglementation des changes.

Les dossiers sont ouverts numérotés suivant qu'il s'agisse de licence avec ou sans règlement financier ou bien de certificat d'importation.

Il s'agit notamment d'attribution de devises dont il est tenu compte des disponibilités et ou des conventions en vigueur.

IV - Direction Générale des Douanes

L'importation ou l'exportation effective des marchandises est justifiée par apurement du Service des Douanes.

Par exemple pour les licences, les Douanes vérifient par concordance d'avec les marchandises reçues :

- . les délais de validité des titres
- . le montant des devises
- . l'origine
- . la provenance
- . les quantités
- . la valeur globale autorisée
- . les valeurs unitaires
- . les dépassements
- . les fournisseurs
- etc....

Toutes ces vérifications sont repertoriées et donnent lieu bien sûr à des interprétations dans le cadre défini par les circulaires et avis aux importateurs traitant des procédures.

Après apurement les Douanes ventilent les titres aux différents destinataires dont la Direction du Commerce Extérieur, la Direction des Finances Extérieures et la BCEAO.

I - LA DIRECTION DU CONTROLE DE PRIX ----- ET LA REPRESSION DES FRAUDES -----

Ce guichet n'intervient pas directement dans la réglementation du Commerce Extérieur, mais agit dans le contrôle lors de la mise en consommation des marchandises, de l'application du taux de marque pour le calcul de la marge brute ou du prix homologué.

Dans ce contrôle entre en ligne de compte tous les paiements, depuis la licence d'importation ainsi que tous les documents de douanes de transit et de banque généralement pris en compte.

L'impact de ce guichet est comme un aboutissement des filières de vérification et contrôle des opérations de Commerce Extérieur.

C O N C L U S I O N -----

Le contrôle des affaires Import-Export comme on le voit est très structuré et comporte de multiples filières aux méandres complexes.

Aussi, arrive-t-il souvent que naissent des litiges générés soit par les interprétations des nombreux textes en présence soit par des simples omissions ou contradictions ressortant des vérifications de concordances entre les titres et les marchandises arrivées.

C'est pourquoi tout allègement et ou toute clarification de la réglementation sont souhaitables et vivement recommandés.

MARCELLIN MOUSKOURA
BP 12.638
NIAMEY (NIGER)

Tél: 73.32.02

PROJET ETUDE - USAID

ANNEXE N° 1

P10/T 625-0971. 83-3-70907

CONSULTANT SUR LE SECTEUR PRIVE

OBJET - ORDRE DE TRAVAIL :

N° AID - 693 - 0971. 83 - C - 00 - 9022 - 00

DEUXIEME PARTIE

51

CONSISTANCE DES TRAVAUX

DEUXIEME PARTIE

Donner une description détaillée, étape par étape des procédures export-import, en évaluant pour chaque étape le temps requis, le coût et autres exigences tangibles ou intangibles pour trois produits importés et trois produits exportés.

INTRODUCTION

Les termes de référence du contrat sur l'expérience du Secteur Privé au Niger sur la réglementation et les procédures des licences d'import-export, demandent de fournir dans la deuxième partie du rapport, une description détaillée étape par étape, des procédures d'importation et d'exportation de trois produits importés et de trois produits exportés, en évaluant pour chaque étape, le temps requis, le coût et autres exigences tangibles et intangibles.

Lors d'une réunion du Comité des consultants commis à l'étude, il a été convenu après de fructueuses discussions sur l'opportunité du choix de tel produit plutôt que tel autre d'examiner le cas des six produits suivants :

A L'IMPORTATION

- . Riz
- . Huile de palme à usage industriel
- . Papier

A L'EXPORTATION

- . Biscuit SONIA
- . Cuirs et peaux
- . Niébé

Dans la première partie du rapport, nous avons déjà eu à noter les remarques de quelques opérateurs du Secteur Privé quant au temps consacré d'une manière générale à la délivrance des licences d'importations et exportations et à leur coût.

Nous présentons ci-dessous dans la foulée, les prix des divers imprimés import-export et autres formulaires vendus à la Chambre de Commerce du Niger :

DESIGNATION	P/VENTE/UNITAIRE
A.) LICENCES	

Licence sans achat de devises	700 F CFA
Licence de Transit	1.200 F CFA
Licence d'exportation (L.E)	350 F CFA
Licence d'Importation (L.I)	350 F CFA
Rectificatif de licence	350 F CFA
Prolongation de licence	350 F CFA
Certificat d'Importation (C.I.1 et C.I.2)	700 F CFA
B.) DOCUMENTS CHEF DE LIGNE	

Feuille de route	3.400 F CFA
Carnets voyageurs	400 F CFA
Carnets bagages	400 F CFA
Registre de départ	800 F CFA
C.) DIVERS	

Certificat d'origine A	350 F CFA
Certificat d'origine CEAO	350 F CFA
Formulaire autorisation d'exercice	300 F CFA
Comment constituer une SARL au Niger	300 F CFA
Comment " " une Société Anonyme au Niger	"
Carte Professionnelle de Boucher grossiste ou Chevillard	500 F CFA
Carte Professionnelle de Tripier	500 F CFA
Carte Professionnelle de Boucher abattant détaillant	500 F CFA
Carte Professionnelle de Boucher détaillant	500 F CFA
Carte Professionnelle de marchand de bétail	500 F CFA
Carte professionnelle de courtier en bétail	500 F CFA

S'agissant des exigences tangibles ou intangibles liées à l'importation ou à l'exportation des six produits choisis, nous croyons devoir récapituler au préalable, afin de ne pas nous répéter à plusieurs reprises, les exigences qui dans la pratique s'imposent de manière commune et obligatoire à tous les importateurs et exportateurs soumis à la réglementation du Commerce Extérieur.

Nous verrons ensuite au coup par coup, celles qui en plus, s'appliquent éventuellement à l'un ou l'autre des six produits à l'étude.

EXIGENCES INTANGIBLES

Par définition, nous retiendrons comme intangibles, les mesures d'ordre auxquelles l'opérateur est soumis de manière préalable et obligatoire pour accéder aux prérogatives d'import-export. Ce sont :

- . Etre titulaire de l'Autorisation Préalable (pour les personnes physiques en particulier).
- . Etre titulaire de l'Autorisation d'Exercice en cours de validité pour les Etrangers.
- . Etre inscrit au registre du Commerce du Greffe du Tribunal de Commerce.
- . Avoir acquitté le rôle des Patentes de l'exercice en cours.
- . Avoir payé la cotisation de la Chambre de Commerce pour l'année en cours.
- . Avoir payé la cotisation du Centre Nigérien des Utilisateurs des Transports (CNUT).

La vérification de ces documents s'effectue au niveau du service des licences relevant de la Direction Générale du Commerce Extérieur. L'Autorisation Préalable par contre serait exigée dans les Chefs lieux des départements notamment au guichet des Conseils Régionaux de Développement (C.R.D.).

Toutefois dans la pratique, le service des licences n'exigerait semble-t-il que la présentation des trois derniers documents. Le dépôt des documents est fait en principe, une seule fois par an en début d'exercice.

61

Depuis peu, une exigence supplémentaire serait intervenue au niveau du cordon douanier, où pour retirer la marchandise on soit tenu parait-il, à la présentation de l'acquit de l'IMF/BIC.

Les coûts des trois derniers documents essentiels exigés pour l'obtention d'une licence sont les suivants :

- PATENTE : Profession imposée d'après le montant des importations et exportations.

- . Chiffre d'affaires
Import-Export de 15 à 30 millions F CFA.....435.000 F CFA
- . Chiffres d'affaires
Import-Export de 2 milliards,4 à 3 milliards,6 F CFA...1.950.000 F
- . Chiffres d'affaires
Import-Export au delà de 3 milliards,6 F CFA.....2.437.500 F

- CHAMBRE DE COMMERCE

	1 ^{ère} cat.	F CFA	1 200.000
	2 ^{ème} cat.	F CFA	400.000
. Cotisation annuelle	3 ^{ème} cat.	F CFA	200.000
	4 ^{ème} cat.	F CFA	50.000
	5 ^{ème} cat.	F CFA	20.000

- CENTRE NIGERIEEN D'UTILISATEURS DE TRANSPORTS (C.N.U.T.)

. Cotisation annuelleF CFA 55.000

L'exigence d'exhiber les trois documents ci-dessus délivrés annuellement impliquent déjà pour l'obtention des licences, les coûts ci-dessus énumérés payables annuellement.

Pour notre évaluation des coûts, les prix des trois facteurs ci-dessus, devront être répartis équitablement sur l'ensemble des licences levées au cours de l'exercice.

L'on aurait par exemple pour un importateur-exportateur payant 435.000 F CFA la patente, 50.000 F CFA de cotisation de la Chambre de Commerce et 55.000 F CFA de cotisation du CNUT, et levant 100 licences import-export l'an, un coût intangible de 5400 F CFA par licence.

- 62 -

A - IMPORTATIONS

I - RIZ IMPORTE

Il convient de noter qu'on prend ici en considération pour l'étude, la réglementation en vigueur au 31 Mars 1989, sur l'importation du riz au Niger.

Dans ce cas, l'évaluation étape par étape du temps requis des coûts exposés et des exigences tangibles et intangibles se présente comme suit, en supposant réunies par l'importateur, toutes les conditions préalables d'accès évoquées plus haut :

Toutefois il faut retenir qu'en plus des exigences communes énumérées ci-dessus, l'importation du riz était soumise jusqu'au 31 Mars 1989, aux stipulations de l'Arrêté N° 05/MCI/A/DCE du 8 Mars 1988 qui en son article 2, prévoit la levée obligatoire d'une licence quelles que soient l'origine et la provenance du riz.

Cette disposition implique donc qu'il faille lever une licence, quand bien même on paierait le riz en francs cfa à Lomé ou à Cotonou, comme c'est fréquemment le cas actuellement.

Une variante dans la procédure des licences interviendrait selon que l'importation du riz s'effectue avec autorisation de change.

Première étape :

Cette étape découle de l'obligation intangible faite à tout importateur de riz d'avoir à exhiber pour l'obtention de la licence d'importation de riz, une attestation d'achat de 20% du quota à importer, délivrée par la Société RINI.

Par exemple, pour une importation de 100 tonnes de riz l'attestation comporterait l'achat de 20 tonnes de riz local.

. Temps requis :

Le paiement du quota de 20% est fait sur le champ, quand bien même la Société Rini n'aurait pas de stocks disponibles.

On imagine dès lors tout le poids d'une telle exigence qui oblige les importateurs traditionnels à bloquer inutilement de grosses sommes d'argent dans l'attente des livraisons aléatoires de riz local.

. Coûts :

Dans le cas d'exemple de 100 tonnes de riz importées, l'opérateur paie d'avance la somme de frs cfa : $135.000 \times 20 = 2.700.000$ F CFA pour l'obtention de l'attestation.

Deuxième étape : Acquisition de l'imprimé de licence à la
----- **Chambre de Commerce.**

. Temps requis :

C'est le temps d'une course de planton en ville de son lieu de travail à la Chambre de Commerce. Pour éviter plusieurs aller-retour les opérateurs avisés achètent en une seule fois, une bonne provision des documents d'importation et/ou exportation nécessaires à leurs besoins pendant une longue période. Cette prudence met également l'opérateur à couvert des risques de rupture des stocks à la Chambre de Commerce.

. Coûts :

On distingue dans la pratique les coûts ci-après

. Coût d'acquisition de la licence :

Il est de 350 F CFA par licence comprenant une liasse de neuf feuillets.

64

. Coût d'acquisition des timbres fiscaux :

Il est prescrit d'apposer un timbre fiscal de 1000 francs cfa sur chacun des feuillets d'une licence. Cela fait au total pour les neuf feuillets, la somme de 9000 F CFA.

L'acquisition des timbres fiscaux implique également le temps d'une course de planton, avec parfois des longues attentes au guichet de la Caisse du Trésor où plusieurs dizaines de personnes attendent chacune son tour. Là aussi les opérateurs avisés acquièrent à l'avance une provision suffisante de timbres afin d'éviter les pertes de temps et voire les ruptures de stocks.

. Coût des exigences intangibles communes :

Ce coût s'élève à 5400 F CFA environ par licence comme on l'a vu plus haut.

Troisième étape : - Domiciliation de la licence

L'article 10 du décret 68-159/MF du 24/12/68 prescrit la domiciliation auprès d'une banque intermédiaire agréée, de toutes opérations d'importation de marchandises étrangères.

. Temps requis :

24 heures au maximum, et moins d'une demi-journée si l'on suit cette formalité de près.

. Coût exposé : Néant

Quatrième étape : Traitement de la licence

Cette opération s'effectue soit au niveau du Ministère du Commerce uniquement pour les licences sans règlement financier et en plus au niveau de la Direction des Finances Extérieures pour celles valant autorisation de change.

. Temps requis : tous les cas de change :

De 5 à 7 jours ouvrables ou 15 jours calendaires sont parfois observés au seul niveau du Ministère du Commerce lorsqu'on suit de près l'opération. En effet environ cinq visas sont exigés ici, dont ceux du Ministre et du Secrétaire Général. Pour peu qu'une ou ces deux personnalités soient momentanément empêchées ou juste absentes pour des réunions, le temps des visas s'étale davantage.

62

Le passage à la Direction des Finances Extérieures prend d'une demi-journée à 24 heures maximum de temps.

. Coûts exposés : Pas de coût officiel

Cinquième étape Banque : Ouverture de crédits
----- documentaires.

. Temps requis :

7 jours ouvrables au minimum lorsque les documents accompagnent la demande d'ouverture du crédit dont:

- . la licence dûment signée par les autorités compétentes.
- . le contrat ou facture fournisseurs indiquant les conditions d'expédition des marchandises et d'utilisation sont conformes.

. Coûts exposés : Crédit documentaire :

a). Ouverture de crédit :

Cette opération donne lieu au blocage d'une marge de garantie allant de 10% à 100% du montant du crédit. Elle est remboursable sous bonne date de valeur au moment du dénouement du crédit.

L'ouverture de crédit donne lieu en plus à la perception des coûts ci-après, légèrement variables suivant les banques et leur clientèle.

- . Commission d'ouverture : par trimestre indivisible pour le 1er trimestre2,50 %
mois par mois ensuite :
- . Crédit irrévocable : l'an.....1%
minimum 10.000 F
- . Crédit révocable : l'an.....0,50 %
minimum 10.000 F
- . Commission de tenue de dossier fixe3000 F
- . Port de lettre.....600 F
- . Téléx.....20.000 F

166

b). Utilisation :

- . Commission de levée des documents.....1,25%°
minimum 3000 F
- . Commission de transfert.....100 + 2,5%°
minimum 100 F
- . Commission de modification(éventuellement)
5000 F + Taxe.
- . Commission de change (S/devises et FF.conv) 2,5%°
minimum 1000 F
- . Port de lettre.....600 F
- . Téléx.....20.000 F
- . T.V.A. sur toutes les commissions 17%
- . Frais de correspondant (à récupérer)

. Coûts exposés : Remise documentaire

L'opération est faite ici, documents d'expédition de la
marchandise contre paiement ou signature d'effets :
Les coûts comprennent :

- . Commission documentaire 1,50%°
minimum 2000 F
- . Commission tenue dossier..... 3000 F
- . Commission acceptation (éventuellement) 1500 F
- . Commission d'encaissement..... 0,50%°
- . Commission de transfert :
 - . Pays UMOA place bancable.....0,50%°
 - . Pays UMOA place non bancable 1%°
minimum 100 F.
 - . Pays hors UMOA :
 - . Commission fixe....100 + 2,50%°
minimum 100 F.
 - . Commission de change (hors zone franc).2,50%°
minimum 100 F
 - . Frais de port de lettre..... 600 F
 - . Téléx.....20.000 F
 - . T.V.A. sur toutes les commissions. 17%

1/1

La transmission des documents du fournisseur aux banques est de deux semaines environ après embarquement, et de 7 jours environ des banques aux clients.

Sixième étape : Le transit

. Temps requis :

De Cotonou à magasin Niamey 2 mois en moyenne. Il y a en plus les délais au port, de sous palan aux Wagons. Ces délais peuvent s'allonger en cas d'évacuations prioritaires (aides alimentaires etc..). Ils sont de 2 semaines environ.

. Coûts exposés :

- . Surestaries au port: 4400 F CFA par tonne à partir du 11ème jour.
- . Assurance : 0,20% sur la valeur + 12.500 F CFA de frais de dossier.
- . Transport - OCBN - 27.670 F CFA la tonne de Cotonou à Niamey, plus 425 F CFA la tonne pour desserte de Wagon au port.
- . Douane Niger, DD : 5% Ad-val, DF. 6% Ad-val.
TVA - exempt, Etat 3% Ad-val.
- . Frais de passage par véhicule.....650 F
- . Droit et taxe par tonne.....28.000 F

On retiendra ici qu'il est perçu dans le cadre des exigences intangibles, une taxe de pérequisition de 10.000 F cfa au cordon douanier.

- . Heures supplémentaires par Camion 4600 F (facultatif)

. Intervention du transitaire :

- . Transit et manutention la tonne....3500 F
- . Dossier fixe..... 4025 F
- . Commission sur débours..... 1%
- . T.V.A. sur l'ensemble 17%

Tels sont dans les grandes lignes, étape par étape, les temps requis, les coûts et les exigences intangibles sur l'importation du riz au Niger.

Il semble qu'à partir du 1er Avril 1969, les exigences de quota de 20% en faveur de la Société RINI et de taxe de pérequisition de 10.000 F CFA par tonne ont été supprimés au bénéfice d'une fiscalité mieux adaptée aux réalités.

II - HUILE DE PALME INDUSTRIELLE

Il s'agit ici d'une matière première entrant dans la fabrication des savons préparés par la Société des produits Chimiques du Niger (SPCN) à Niamey.

Pour l'importation de l'huile de palme industrielle la SPCN signale que c'est bien là un produit sans problème, puisque provenant de pays de la CEAO tels que le Bénin, ou la Côte-d'Ivoire. De ce fait, cette huile ne souffre d'aucune contrainte de licence, ni même d'exigences intangibles d'ordre restrictif ou contingentaire.

L'huile de palme indiquée par la SPCN, est importée en vrac dans des citernes rail-route du Bénin et par la route de bout en bout de la Côte-d'Ivoire à travers le Burkina-Faso.

Les différentes étapes de l'importation de l'huile de palme se présentent comme suit :

Première étape : Chargement après la commande .

Cette opération comporte la mise à disposition des citernes, la pesée et les formalités douanières au départ.

. Temps requis :

Il faut compter une dizaine de jours après la passation de la commande.

. Coût exposé :

Cette opération est comprise dans le coût départ de l'huile payée à 101,50 f cfa le kilo.

Deuxième étape : Transport via le Bénin

. Temps requis :

10 jours à peine après le chargement.
Les choses se passent assez bien par train de Cotonou à Parakou et par la route de Parakou à Niamey. Il faut environ 3 à 4 jours de Cotonou à Parakou et 6 à 7 jours de Parakou à Niamey.

. Coût exposé :

Le prix du transport est de 29,68 f cfa le
kilogramme rendu Niamey.

Troisième étape : Dédouanement au Niger

Cette opération est effectuée par Transcap-Niger
transitaire à Niamey qui procède aux formalités
douanières et à l'enlèvement conformément au
barème et tarifs en application.

. Temps requis :

6 heures maximum après l'arrivée des citernes.

. Coûts exposés :

Douanes au Bénin 6,76 f cfa le kg
Douanes au Niger 11,65 f cfa le kg

Quatrième étape : Paiement des fournisseurs.

Les règlements aux fournisseurs sont faits par
traites présentées à l'échéance via la banque de
la SPCN à Niamey.

Il s'agit ici d'opération de remises d'effets
payables Zone UMOA et place bancable, où les coûts
sont identiques à ceux repris dans la rubrique
Banque - remise documentaire - pour l'importation
du riz.

III - PAPIERS IMPORTES

Les papiers importés entrent dans les utilisations industrielles de l'Entreprise Nigérienne de Transformation de Papier (ENITRAP) et des imprimeries et papeteries du Niger, notamment de l'Imprimerie Nationale du Niger (INN) qui en fait une très grande consommation.

Selon M. E. WOHLRAB, Directeur de l'INN il n'y a aucun souci de licence et rarement celui de devises pour l'importation du papier en provenance soit de la Côte d'Ivoire ou de la France.

Il y a par contre dit-il énormément de frais financiers dûs à l'immobilisation de gros stocks et des dettes sur l'Etat réalisables à plus de 90 jours.

La description étape par étape en cas de levée de licence se présente comme suit chez ENITRAP.

Première étape : Achat des imprimés à la Chambre de
----- Commerce.

. Temps requis :

Temps de course d'un planton de la zone industrielle à la Chambre de Commerce.

Coûts exposés :

350 F CFA la licence de neuf feuillets
9000 F CFA de timbres fiscaux.

Deuxième étape : Domiciliation bancaire

. Temps requis :

Une demi-journée à 24 heures

. Coût exposé :

Sans frais

Troisième étape : Visa des licences

. Temps requis

3 jours dont 2 au Ministère du Commerce et 1 à la Direction des Finances Extérieures éventuellement.

. Coût exposé :

Sans frais

**Quatrième étape : Banque - crédit documentaire ou
----- traite avalisée.**

. Temps requis :

Largement 7 jours ouvrables signale M. Moussa Gaoh Agent Commercial de l'ENITRAP. Il y a, dit-il la demande d'ouverture de crédit à remplir, le problème de la constitution de marge de garantie perçue à hauteur de 50%, la demande de confirmation et l'exécution proprement dite du crédit. Il y a souvent les traites à avaliser pour lesquelles l'aval de la BDRN n'était pas toujours accepté par les banques de nos clients.

Il y a dit-il aussi le problème de l'avance de démarrage pour les marchés conclus avec l'Etat dont la lenteur de règlement nous oblige à nous retourner vers notre banquier, afin de déclencher nos commandes.

. Coûts exposés :

Les coûts sont identiques à ceux décrits dans la rubrique banque pour l'importation du riz en ce qui concerne soit les ouvertures de crédit ou l'encaissement des effets UMOA ou sur zone franc.

Cinquième étape : Transport - transit

. Temps requis :

Pour l'INN il faut compter 4 mois environ entre le départ de la marchandise à l'arrivée au Niger.

12

Le transit est effectué par NITRA à Niamey qui procède à l'enlèvement direct en 3 jours maximum après l'arrivée des commandes.

. Coût exposé :

ENITRAP paie 4500 F par tonne d'intervention du transitaire. Par contre ENITRAP étant sous agrément du code des investissements, ne paie pas de droits de douane, mais est passible des 3% de taxe de statistique. L'INN et l'ENITRAP jouissent d'un crédit de 30 jours chez Nitra pour les factures de transit.

L'ENITRAP se plaint du manque d'engin de levage approprié à la Douane où les balles de papier subissent une double manutention de déchargement et chargement et courent ainsi des risques énormes d'avaries.

B. EXPORTATION

I. BISCUITS - SONIA

Selon M. MOUMOUNI HASSANE Directeur Administratif et Financier, la Société Nigérienne d'Industrie Alimentaire (SONIA) exporte des biscuits au Burkina-Faso, au Mali et au Sénégal, tous Ecats membres de la CEAO, où est appliquée la TCR favorisant l'entrée des produits des pays appartenant à cette organisation sous-régionale de l'Afrique de l'Ouest. La Sonia exporte également des biscuits au Gabon.

La description étape par étape des procédures d'exportation, des temps, coûts et autres exigences tangibles ou intangibles se présentent comme suit :

Les exigences intangibles qu'il convient de citer sont celles déjà rencontrées plus haut, dans le cadre des procédures d'importation du riz, donnant accès aux prérogatives d'importateur-exportateur.

La Sonia pour lever une licence d'exportation est tenue d'être en règle de :

- la patente en cours d'exercice (à laquelle SONIA est exonérée du fait de l'agrément au code des investissements dont elle est bénéficiaire.)
- la cotisation annuelle à la Chambre de Commerce qui est pour la Sonia de 200.000 F CFA l'an.
- la cotisation au CNUF qui est de 55.000 f cfa l'an.

Le coût de ces facteurs est applicable au nombre des licences levées au cours de l'exercice.

Les exportations proprement dites donnent lieu aux étapes ci-dessous.

14

Prémière étape : - Acquisition des imprimés de licence
----- à la Chambre de Commerce.

. Temps requis :

Temps de course d'un planton de l'usine Sonia sise près de Soniceram sur la route de Saga, jusqu'à la Chambre de Commerce au centre ville.

. Coûts exposés :

350 f cfa pour l'achat d'une licence d'exportation à 8 feuillets.

8000 f cfa de timbres fiscaux, soit un timbre fiscal de 1000 f cfa sur chaque feuillet.

Deuxième étape - Banque - Domiciliation licence

Le décret N° 68-159/MF du 24 Décembre 1968 réglementant les relations financières avec l'étranger a rendre obligatoire la domiciliation auprès d'un intermédiaire agréé, des opérations d'exportation à destination de l'étranger ainsi que le rapatriement de leur produit.

La circulaire 009/MF/SFE du 3/05/80 stipule que les opérations d'exportation à destination de l'étranger doivent être préalablement autorisées par la délivrance d'un titre d'exportation portant engagement de change.

Le titre d'exportation est délivré par la Direction du Commerce Extérieur et visé par la Direction des Finances Extérieures.

Chaque agence de l'intermédiaire agréé tiendra un repertoire des dossiers d'exportation auprès d'elle où seront enregistrés :

- . la date d'ouverture de chaque dossier
- . Un numéro d'ordre de dossier donné dans une série continue commençant par 1, suivi des lettres EX.
- . le nom ou la raison sociale de l'exportateur
- . la date de liquidation définitive de l'opération.

AS'

. Temps requis :

La domiciliation en banque est obtenue au maximum
24 heures après le dépôt.

. Coût exposé :

Sans frais

Troisième étape : - Traitement licence

. Temps requis :

Ministère du Commerce 3 à 7 jours
Direction des Finances Extérieures : 1/2 journée à
24 heures.

. Coût exposé :

Néant

Quatrième étape : - Chargement camion

Il s'agit de camion de 30 tonnes chargés à 18 tonnes

. Temps requis :

2 heures pour un chargement de camion de 30 tonnes

. Coût exposé :

12.500 francs cfa pour 18 tonnes chargées.

Cinquième étape : Formalités de douane

Elles comprennent :

1. Confection déclaration en douane

. Temps requis :

3 heures maximum

. Coût exposé :

10.000 f cfa chez un déclarant particulier.

2. Passage en douane

. Temps requis :

2 heures à 3 heures suivant que le douanier est
disponible ou pas.

76

. Coût exposé :

Droit de douane : la Sonia étant exonérée de droits de douane, il n'est perçu que 3% de taxe statistique à la sortie.

. Escorte camion:

Il est perçu 25.000 F cfa par camion escorté jusqu'à la frontière. Mais cette escorte n'est pas fournie en réalité.

Sixième étape : Transport

. Temps requis :

Les délais de transport varient selon les pays destinataires:

- . Pour le Burkina-Fasso : 2 à 3 jours
- . Pour le Mali via Ouaga: 1 semaine
- . Pour le Sénégal via port Abidjan : 20 jours
- . Pour le Gabon via Cotonou : 13 jours

. Coûts exposés :

Ils varient suivant les pays desservis.

- . Niamey/Ouaga : 250.000 f cfa le camion
- . Niamey/Bamako: 1.500.000 f cfa le camion
- . Niamey/Dakar : via port Abidjan :
1.200.000 f cfa le camion/bateau.
- . Niamey/Sibreville via port Cotonou
1.200.000 f cfa le camion/bateau

La Sonia signale que tous ces coûts passeraient au triple si on devait recourir aux prestations d'un transitaire de la place.

REGLEMENTS :

Pour le règlement Sonia est payée de deux manières

1. Par virements bancaires :

Ces virements sont effectués avant l'expédition des marchandises et sont enregistrés sans frais pour Sonia auprès de son banquier.

2. Par traites avalisées :

Les traites sont soit escomptées, ou remises à l'encaissement.

. Escompte

. Temps requis :

7 jours ouvrables

. Coûts exposés :

. Agios escompté - (l'an)..... 15%
. Commission fixe..... 500 F
. Port de lettre..... 600 F
. Téléx..... 3000 F
. T.V.A. sur agios et commission 17%

ENCAISSEMENT

. Temps requis :

3 à 4 semaines suivant délai courrier

. Coûts exposés :

. Commission encaissement 1%
minimum 1500 F
. Commission fixe 500 F
. Port lettre 600 F
. Téléx 3000 F
. TVA sur commission 17%

II - CUIRS ET PEAUX - S.N.C.P.

Dispositions intangibles

L'Ordonnance 86-015 du 3 Avril 1986 stipule que le commerce des cuirs et peaux est exercé sur toute l'étendue du territoire National par les personnes physiques et morales agréées en ce qui concerne :

- . la collecte primaire
- . l'approvisionnement des tanneries industrielles et l'exportation.

Sont dénommés cuirs et peaux au sens de cette ordonnance, les cuirs de bovins, de camelins, d'équins, et les peaux d'ovins, de caprins et de reptiles.

La collecte primaire des cuirs et peaux est effectuée par les collecteurs ou organismes dûment agréés, au profit des tanneries industrielles et des personnes physiques et morales agréées pour la commercialisation des cuirs et peaux.

Le commerce à l'exportation des cuirs et peaux est exercé sur autorisation du Ministre du Commerce, après avis du Ministre des Ressources Animales, par les personnes physiques et morales ayant pour activité le commerce des cuirs et peaux.

L'arrêté N° 023/MCI/T/DCI du 23 Avril 1986, stipule que les personnes physiques et morales désireuses d'exercer le métier des cuirs et peaux (exportation et approvisionnement des tanneries) doivent pour leur agrément faire parvenir au Ministre du Commerce S/C du Préfet de leur localité un dossier comprenant :

- . une autorisation préalable d'import-export;
- . une attestation d'inscription au rôle des patentes;
- . une attestation délivrée par le service des Ressources Animales indiquant que le réquerant :
 - . dispose de compétences techniques (moyens humains) nécessaires au traitement, classement et pesage des cuirs et peaux.
 - . qu'il possède des moyens matériels nécessaires au pesage, stockage et évacuation des cuirs et peaux.

Les intéressés doivent s'inscrire au registre de Commerce trois mois après l'obtention de l'autorisation.

L'article 10 du Décret 86-040 PCMS/MCI du 3 Avril 1986 portant modalité d'application de l'Ordonnance 86-015 du 3 Avril 1986 relative au commerce des cuirs et peaux, stipule que l'autorisation d'exercice est valable trois ans renouvelables.

Il ressort de ce que dessus, que tout exportateur des cuirs et peaux est tenu de répondre au préalable, aux dispositions intangibles résumées plus haut pour accéder aux prérogatives de la profession.

Cela convenu, les étapes de procédure, les temps requis et coûts à l'exportation s'établissent comme suit :

Selon M. DANKINTAFO DG de la SNCP, dans la mesure où les lots des cuirs et peaux à exporter sont déjà identifiés parallèlement :

Première étape : Acquisition des imprimés de licence
----- d'exportation.

- . Temps requis :

C'est le temps d'une course de planton depuis la SNCP, sise à proximité de l'Abattoir de Niamey jusqu'à la Chambre de Commerce située au Centre ville.

50

. Coûts exposés :

- . 350 f cfa pour l'achat d'une licence d'exportation à 8 feuillets.
- . 8000 f cfa de timbres fiscaux soit un timbre fiscal de 1000 f cfa sur chaque feuillet.

Deuxième étape : Banque - Domiciliation

Les stipulations des textes réglementaires reprises sous la rubrique "Domiciliation Licence" évoquées plus haut avec la Sonia, restent valable ici.

. Temps requis :

D'une demi-journée à 24 heures

. Coût exposé :

sans frais

Troisième étape : Traitement licence

En supposant remplies les conditions d'accès aux prérogatives d'exportateur en général, et de vendeur de cuirs et peaux en particulier (Patente, cotisation Chambre de Commerce, cotisation du CNUC, autorisation d'exercice des cuirs et peaux etc..)
Cette étape se présente comme suit :

. Temps requis :

- . 3 à 7 jours sans suivi
- . 24 heures en cas d'urgence pour les visas du Ministère du Commerce et à la Direction des Finances Extérieures.

. Coût exposé :

Néant

Quatrième étape : Transit

Deux cas sont à considérer :

. Premier cas :

Crédit documentaire contre attestation de prise en charge délivrée par le transitaire consignataire ;
La SNCP remet à ce transitaire en même que la licence autorisée, les documents d'exportation dont :

- . le jeu de factures définitives
- . la liste de poids et colisage
- . le certificat d'origine
- . le certificat phyto-sanitaire etc...

avec les lots de cuirs et peaux correspondants.

L'attestation de prise en charge délivrée par le transitaire, est présentée pour paiement à la BDRN chez qui le crédoc a été ouvert en faveur de la SNCP.

. Temps requis :

48 heures

. Coût exposé :

35 f cfa par kg comprenant les prestations du transitaire et taxes dont déclaration en douane, manutention diverses, débours taxe statistique de 3% de la valeur mercuriale etc..

. Deuxième cas :

Crédit documentaire contre LTA aérienne de livraison CAF aéroport Europe.

Le transitaire établit comme dans le premier cas la déclaration en douane au vu de la licence autorisée, et règle en débours le transport aérien et autres frais dont il réclame le remboursement à la SNCP à laquelle il remet la LTA et ses notes de débours et de frais.

La LTA ainsi que les documents d'exportation énumérés plus haut sont transmis par la SNCP à la Banque en vue du règlement via le crédit documentaire notifié à la SNCP.

. Temps requis :

48 heures

. Coût exposé :

Même coût que ci-dessus à l'exception du transport aérien répercuté en sus.

Cinquième étape :- Règlement bancaire

. Temps requis :

3 jours après la remise des documents de prise en charge du transitaire ou de la LTA.

. Coûts exposés :

Dans les deux cas, la Banque porte au crédit de la SNCP dans ses livres, la valeur des documents d'exportation, déduction faite des commissions bancaires dont :

gr

- . Commission de présentation.....1% l'an
minimum 5000 F
- . Commission d'ouverture.....1% l'an
minimum 5000 F
- . Commission de confirmation.....1% l'an
minimum 5000 F
- . Commission de tenu de dossier.....3000 F
- . Commission d'utilisation.....1,25%
minimum 2500 F
- . Port de lettre.....600 F
- . TVA (sur commissions)..... 17%

Dans le cas d'une remise de traite à l'escompte, il est perçu des agios d'escompte à raison de 15% l'an en plus des commission y afférentes.

82

III - NIEBE - SONARA

Dispositions intangibles

La circulaire N° 002/MCI/A/DCE/ST du 6/12/88 portant délivrance des titres d'importation et d'exportation de certains produits au niveau des Conseils Régionaux de Développement (CRD) stipule que les CRD sont habilités à délivrer directement les licences d'exportation de niebé etc..

Les conditions de délivrance des titres d'exportations sont les suivantes :

1. Etre titulaire de l'autorisation préalable délivrée par les CRD;
2. Etre en possession de l'autorisation d'exercice pour les étrangers;
3. Etre inscrit au Registre du Commerce en qualité d'importateur ou d'import-export.
4. Avoir acquitté la cotisation annuelle de la Chambre de Commerce.
5. Etre membre du Conseil Nigérien des Utilisateurs des Transports Publics (CNUT).
6. Avoir acquitté la patente d'exportation ou d'import-export de l'année en cours.

Il ressort donc de ce que dessus, que seuls les opérateurs économiques répondant aux conditions énumérées ci-dessus ont accès aux prérogatives d'exportateur de niebé.

Ces conditions remplies, les étapes, temps requis, coût et autres exigences à l'exportation de cette denrée s'établissent comme suit :

ed

**Première étape : Achat des imprimés de licence à
----- la Chambre de Commerce.**

. Temps requis :

Le temps requis équivaut au temps de course d'un
planton du siège de la Sonara jusqu'à la Chambre de
Commerce située pas très loin.

. Coûts exposés :

. 350 f cfa pour l'achat d'une licence d'exportation
à 8 feuillets.

. 8000 f cfa de timbres fiscaux à raison d'un timbre
fiscal de 1000 f par feuillet.

Deuxième étape - Banque - Domiciliation

On retiendra ici les mêmes observations pour l'applica-
tion des textes réglementaires en la matière que dans le
cas des deux produits à l'exportation examiné ci-dessus.

. Temps requis :

24 heures maximum

. Coût exposé :

Neant

**Troisième étape : Traitement licence-Ministère du
----- Commerce et Direction de Finances
Extérieures.**

En supposant remplies les conditions prescrites ci-
dessus, cette étape s'analyse comme suit :

. Temps requis :

2 semaines

. Coût exposé :

Sans frais

Quatrième étape : Chargement des camions

Au prorata des contrats d'exportation signés avec les
acheteurs du Nigéria, on procède apres les vérifications
d'usage de qualité et quantité effectuées par les
employés du Bureau VERITAS au chargement des camions à
destination de ce pays.

Les différents postes de douanes de sortie du nièbé sont en principe Konna, Dan-Issa, Matameye etc..
Une photocopie de la licence est envoyée au préalable aux chefs d'équipe Sonara coiffant ces localités.

. Temps requis :

Le temps de chargement dépend du nombre de camions présentés au chargement par l'acheteur. On peut normalement charger jusqu'à 500 tonnes de nièbé par jour soit environ 15 camions de 35 tonnes par jour.

. Coût exposé :

Il est payé 300 f cfa par tonne de nièbé sur camion.

Cinquième étape : Transport Niger-Nigéria

. Temps requis :

1 journée camion rendu Kano au Nigéria.

. Coût exposé :

Le coût du transport est généralement à la charge de l'acheteur qui présente ses camions au chargement. Cependant en cas de paiement par la Sonara, il est fait état d'un coût de 24,76 f cfa la TK soit environ 6200 f cfa la tonne rendue Kano.

Sixième étape : Règlement

Un crédit est généralement ouvert en faveur de la Sonara auprès d'une banque primaire intermédiaire agréée au Niger.

Il est établi des factures partielles pour règlement auxquelles sont joints au fur et à mesure, tous les bons de livraisons ou lettres de voitures dûment visés par les agents de l'acheteur. On y joint pour chaque lot facturé, les certificats d'origine et phytosanitaire.

Ces documents sont d'abord envoyés au Bureau VERITAS pour le contrôle, il les certifie conformes et les renvoie à Sonara qui les présente ensuite à la Banque notificatrice du crédit.

. Temps requis :

Le va et vient des documents de Sonara à VERITAS et vice versa varie suivant les délais du courrier. Mais les deux partenaires ont recours aux envois DHL et retour DEL ce qui réduit le temps requis à 7/10 jours maximum.

16

Dans la plupart des cas, Sonara vend son niébè tous frais bancaires à la charge de l'acheteur, tant à la notification qu'au règlement final.
Cependant des taux préférentiels lui sont consentis dans le cas inverse.

*

*

*

La Sonara constate actuellement que la vente du niébè au Nigéria est totalement perturbée par la chute catastrophique du cours du Naira.

En effet précise M. DJIBO MOROU Directeur Commercial de la Sonara, la tonne de niébè était vendue à 650 naira en 1976 aujourd'hui le sac de 100 kg seul est vendu entre 400 à 450 Nairas !

Il en découle que le niébè est invendable à ce prix au Nigéria, ce qui appelle une stratégie de restructuration des coûts de cette denrée depuis le producteur jusqu'à l'exportateur afin de préserver le seul débouché potentiel de la région pour le niébè du Niger.

87