

PA ABE-777

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTÈRE DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

Etude sur les Mesures d'Incitation à l'Industrie

RAPPORT N° 2 :

Examen de la Formation des Prix
et des **T.P.E.** des Principaux
Produits Manufactures

Présenté par :

LOUIS BERGER INTERNATIONAL, INC

100, Helsted Street EAST ORANGE,
N. J. 07019 USA

Février 1989

REPUBLIQUE DU NIGER
MINISTÈRE DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

PN-ABE-777
152 65519

Etude sur les Mesures d'Incitation à l'Industrie

RAPPORT N° 2 :

Examen de la Formation des Prix
et des **T.P.E.** des Principaux
Produits Manufactures

Présenté par :

LOUIS BERGER INTERNATIONAL, INC

100, Halsted Street EAST ORANGE,
N. J. 07019 USA

Février 1989

*original sent to Paris
le 16 de 7/6/88.*

REPUBLIQUE DU NIGER

MINISTERE DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE
ET DE L'ARTISANAT

ETUDE SUR LES MESURES D'INCITATION A L'INDUSTRIE

RAPPORT N° 2 :

EXAMEN DE LA FORMATION DES PRIX
ET DES T. P. E. DES PRINCIPAUX
PRODUITS MANUFACTURES

21/02/89
21/02/89
21/02/89

PRESENTE PAR :

by the
by the

LOUIS BERGER INTERNATIONAL, INC
100, Halsted Street EAST ORANGE,
N. J. 07012 U S A

of the
major
major
products

FEVRIER 1989

S C M M A I R EINTRODUCTION(I) DETERMINATION DES PRIX ET DE LA PROTECTION
EFFECTIVE DES PRODUITS

- I.1. SONITEXTIL
- I.2. SONIA
- I.3. NIGERAL
- I.4. RIZ DU NIGER
- I.5. C.F.D.T.
- I.6. OLANI
- I.7. SICONIGER
- I.8. S.N.C.
- I.9. SOTRAMIL
- I.10. SONITAN
- I.11. MOULINS DU SAHEL
- I.12. BRANIGER
- I.13. S.P.C.N.
- I.14. I.A.G.N.
- I.15. ABATTOIRS DE NIAMEY
- I.16. NIGER-GAZ
- I.17. IMPRIMERIE NATIONALE DU NIGER
- I.18. BOULANGERIE SIPA
- I.19. NIGER-PEINTURE
- I.20. SOGANI
- I.21. O.N.P.P.C.

(II) LES INDUSTRIES EXISTANTES ET LES FILIERES SUR
RESSOURCES LOCALES

- II.1. ANALYSE DES RESSOURCES LOCALES POTENTIELLES
- II.2. CRITERES DE SELECTION DES ACTIVITES INDUSTRIELLES
- II.3. LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES DANS LEURS FILIERES NATIONALES
 - II.3.1. Filière Agriculture (F1)
 - II.3.2. Filière Elevage (F2)
 - II.3.3. Filière Boissons (F4)
 - II.3.4. Filière Industries Métallo-mécaniques (F5)
 - II.3.5. Filière Bois, Papiers, Cartons et Imprimerie (F6)
 - II.3.6. Filière Santé (F7)
 - II.3.7. Filière Chimie (F8)
 - II.3.8. Filière Energie-Gaz (F9)

INTRODUCTION AU RAPPORT D'ETUDE N° 2

Le présent Rapport d'Etude n° 2 est essentiellement relatif aux résultats des analyses menées par la Mission dans les principales entreprises manufacturières du NIGER (1) aux fins de déterminer le prix des produits fabriqués ainsi que le coefficient de protection effective (CPE) dont ces produits bénéficient dans le contexte du système d'incitation actuellement en vigueur.

Les résultats des analyses sont présentés par entreprises qui se trouvent être -dans la majorité des cas étudiés- des entreprises "mono-produit" (2). Les conclusions de la Mission relatives à la politique des prix et à la politique tarifaire sont présentées pour chaque produit étudié à la fin des fiches d'entreprises ; ces conclusions sont reprises au niveau du Rapport n° 1 qui traite au plan macro-économique de l'analyse et des mesures de réforme du système d'incitations au NIGER dans ses composants, politique d'investissement, politique commerciale et politique des prix.

(1) Localisées à NIAMEY ou dans les régions

(2) Cette méthodologie permet de passer en revue les problèmes de gestion des entreprises.

Les analyses de détermination de prix et de CPE ont porté sur un échantillon de 17 produits d'importance majeure fabriqués par 13 entreprises industrielles (1) considérées comme les plus représentatives dans les branches d'activité manufacturière au NIGER.

Echantillon des produits concernés par les
calculs de prix et de CPE

Branches d'activité manufacturière	Entreprises industrielles principales	Produits étudiés
Produits alimentaires		
Boissons	BRANIGER OLANI RINI SICONIGER SONIA MDS SOTRAMIL	Bière et boissons Lait caillé sucré Riz blanchi Huile arachide Biscuit sec Farine de froment Pâtes alimentaires
Cuir et Peaux	SONITAN	Peaux tannées
Produits métalliques	NIGERAL	Bacs aluminium Tôles galvanisées
Produits chimiques et plastiques	SPCN	Savons Savonnettes
Matériaux	S N C	Ciment
Fabrication textile	CFDT SONITEXTIL	Coton fibre FANCY Tissu écru

(1) (i) : Cet échantillon représente plus de 80 % de la production brute et de la VAM ainsi que plus de 90 % des consommations intermédiaires du secteur manufacturier.

(ii) : A ces 13 fiches d'entreprises s'ajoutent un certain nombre d'autres fiches concernant des entreprises étudiées par la Mission mais considérées comme moins importantes.

Enfin, dans sa seconde partie, le présent Rapport n° 2 aborde l'étude du développement des filières prioritaires identifiées par le P L A N à partir de la situation industrielle manufacturière passée en revue dans les fiches d'entreprises.

(I)

DETERMINATION DES PRIX ET DE LA PROTECTION

EFFECTIVE DES PRODUITS MANUFACTURES

(1.1.)

ENTREPRISE : SONITEXTIL

Produits : FANCY

Tissu écru

S O N I T E X T I L

SOCIETE NOUVELLE NIGERIEENNE DES TEXTILES

Personnes rencontrées :

- M. Loïc VIDEAU, Directeur Financier
 - Mme GOGA Adama, Responsable de la Comptabilité Analytique
- BP 10 735 - NIAMEY - Tél 73.25.38/73.25.11 - Téléx 5141 NI

Actionnaires :

- Privés français : SCHEEFFER)	
CFN (CFAO))	51 %
CFAO)	
- Etat Nigérien	26,88 %
- Commerçants nigériens	22,12 %
	100 %

Historique :

La société NITEX créée en 1968 par les frères WILLOT (France) n'a jamais gagné d'argent et a fait faillite en 1978.

Le groupe français SCHEEFFER (ingénierie textile et holding financier) a repris les activités de NITEX en fondant la SONITEXTIL avec des partenaires publics et privés nigériens. Il assure l'assistance technique à la Société.

(I) PRODUIT

DESCRIPTION DES PRODUITS :

- Tissu Imprimé FANCY
 - . Longueur : 12 yards (1 yard = 0,913 m)
 - . Largeur : 115 mm

- . Conditionnement en balles de 50 pièces de 12 yards.
- . Excellente qualité : bonne tenue des couleurs au lavage.
- . Efforts permanents de créativité : renouvellements fréquents des motifs.

- Tissu GUINEE

- Fil TEINT

PRIX DE VENTE :

Les prix de vente sortie-usine ne peuvent être augmentés que dans une limite de 7 % par an conformément à la convention (voir § VII).

En réalité, cette possibilité n'est guère mise à profit compte tenu de la concurrence.

On trouvera en page 15 le relevé des prix de vente moyens sortie usine hors taxes au cours des dix derniers exercices.

Deux taxes s'appliquent sur ces prix depuis les deux derniers exercices au moins :

- . une Taxe sur le chiffre d'affaires de 3 %
- . une Taxe sur la Valeur Ajoutée de 10 % mais une réfaction de la base taxable la rend équivalente à une taxe de 2,5 %.

En aval, dans le circuit de distribution, les prix sont libres.

La formation des prix SONITEXTIL peut être résumée ainsi :

	1986/87			1987/88		
	Sortie Usine HT	Sortie Usine TTC	Détail	Sortie Usine HT	Sortie Usine TTC	Détail
FANCY (en FCFA par mètre linéaire)	491 FCFA/ml	518 FCFA/ml	N C	465 FCFA/ml	490,6 FCFA/ml	550 à 575 FCFA/ml
GUINEE(en FCFA par mètre linéaire)	258 FCFA/ml	272,2 FCFA/ml	N C	264 FCFA/ml	278,5 FCFA/ml	N C
FIL TEINT (en FCFA/kg)	2 008 FCFA/kg	2 118,4 FCFA/kg	N C	2 116 FCFA/kg	2 232,4 FCFA/kg	N C

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCEMARCHE :- Marché Nigérien

Il est mal connu tant de SONITEXTIL que les distributeurs.

SONITEXTIL estime que le marché nigérien a absorbé 6 000 000 mètres linéaires de ses tissus FANCY en 1987/88.

- Marché Export

SONITEXTIL exporte :

- Directement vers le SENEGAL, la COTE D'IVOIRE, le BENIN, le TOGO (Voir statistiques pages 16).
- Indirectement, vers le NIGERIA et même le ZAIRE.

Ce sont en fait les grossistes qui exportent, illégalement (les chiffres d'exportation n'apparaissent pas dans les statistiques officielles).

SONITEXTIL estime ses exportations indirectes vers les pays autres que ceux de la CEAO et notamment le NIGERIA à :

- 15 Millions de mètres linéaires en 1985/86
- 8 Millions de mètres linéaires en 1987/88.

DISTRIBUTION :- Réseau

- . Ventes directes à un club relativement fermé de grossistes,
- . Un dépôt: SONITEXTIL à MARADI.

- Le FANCY SONITEXTIL est un produit d'excellente qualité que l'on trouve partout au NIGER y compris à DIFFA dans l'Est du pays à 1400 km de NIAMEY ;
Son prix au détail s'inscrit dans une fourchette de 6 000 à 6 300 FCFA les 12 yards.

10'

CONCURRENCE :

- Sur le marché nigérien il rencontre la concurrence de trois types de produits :
 - . du FANCY de COTE D'IVOIRE de qualité et de prix équivalents ;
 - . du FANCY du NIGERIA, de bas de gamme pénétrant en fraude et proposé au détail à 4 000 - 4 500 F CFA les 12 yards ;
 - . du WAX du NIGERIA pénétrant lui aussi en fraude et proposé au détail à 3 000 - 10 000 FCFA les 12 yards ; il n'a pas la qualité des WAX sénégalais, ivoiriens ou européens (12 000 à 26 000 FCFA), mais il n'est que 2 000 à 3 000 FCFA plus cher (pour 12 yards) que le pagne SONITEXTIL : une partie de la clientèle est prête à payer les 2 000 à 3 000 FCFA pour avoir un WAX, produit en principe plus durable qu'un FANCY.

- Bref, le secteur informel qui a favorisé les exportations du : SONITEXTIL vers le NIGERIA commence à fonctionner au contraire à son détriment.

On trouvera en page 5 un relevé de prix de détail datant de fin 1988 et début 1989.

- Sur le marché du NIGERIA, la concurrence est devenue très vive avec les produits nigériens : exprimés en NAIRA (₦) les prix des produits SONITEXTIL ont été multipliés par un facteur 3 en trois ans, suite à l'effondrement de la monnaie :
 - . 1 ₦ = 120 FCFA en décembre 1985
 - . 1 ₦ = 40 FCFA en décembre 1988.

Seule la clientèle nigérienne à haut pouvoir d'achat peut encore acheter les produits SONITEXTIL.

RELEVÉ DE PRIX DE DETAIL SONITEXTIL ET CONCURRENCE

LIEU	DATE	NATURE	ORIGINE	PRIX AU DETAIL	PRIX AU DETAIL m/l
<u>MARADI</u>					
- Grand marché	2 Janvier 1989	FANCY SONITEXTIL FANCY COMPEVILLE	NIGER PCT	3 100 F/6 yards 3 100 F/6 yards	565 F/ml
- Commerçant textile	2 Janvier 1989	WAX WAX ABC GRAFTON WAX VLISCO	SENEGAL U K N L	6 000 F/6 yards 8 500 F/6 yards 13 000 F/6 yards	
- Prix relevés par Direction Régionale des Douanes	1988	FANCY WAX DE KADUNA	NIGERIA NIGERIA	2 250 F à 2 500 F/6 yards 4 000 F à 5 000 F/6 yards	410 à 456 F/ml
<u>DIFFA</u>	27 Déc. 1988	FANCY	NIGERIA ?	2 250 F à 3 000 F/6 yards	410 à 547 F/ml
<u>NIAMEY</u>					
- Marché BOUKOKI	11 Déc. 1988	FANCY SONITEXTIL	NIGER	6 000 à 6 300 F/12 yards	547 à 574 F/ml

12.

(III) INTRANTS

Pour une meilleure compréhension nous étudierons séparément les différents ateliers (voir § IV).

ATELIER DE FILATURE :- Coton égrené

- . Coton égrené du NIGER,
Acheté à : - la CFDT jusqu'en 1986/87
- la CSFPN en 1987/88
SONITEXIL bénéficie d'un cours préférentiel dans le cadre de sa convention d'établissement (se reporter à la fiche CFDT).
- . Coton égrené du BENIN,
- . En 1982/83 SONITEXIL s'est également fournie au BURKINA.

Les quantités et coûts obtenus sont résumés dans le tableau suivant :

		<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
COTON DU NIGER	Quantités achetées *	967,396 tonnes	957,264 tonnes
	Coût de revient rendu SONITEXIL	365,65 FCFA/kg	357,90 FCFA/kg
COTON DU BENIN	Quantités achetées *	377,587 tonnes	264,158 tonnes
	Coût de revient rendu SONITEXIL	380,45 FCFA/kg	402,75 FCFA/kg

* Les quantités consommées figurant ci-dessous ainsi que dans le tableau page 16 sont légèrement différentes.

Calcul du rendement fil/coton :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Coton consommé	1 472 T	1 212 T
Fil produit	1 319 T	1 092 T
Rendement %	89,6 %	90,1 %

- EFFICACITÉ :

- L'électricité est facturée :

. environ 58 FCFA/Kwh de Mars à Octobre,

. environ 37 FCFA/Kwh de Novembre à Février,

ce qui fait un coût moyen de 51 FCFA/Kwh.

- La comptabilité analytique de SONTEXTIL indique le coût de l'électricité consommée par kilos de fil produit :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Valeur électricité filature	182 MF	157 MF
Coût au kg de fil produit	138 FCFA/kg	141 FCFA/kg

ATELIER DE TISSAGE :- Fil de coton

Issu de l'Atelier de Filature.

Calcul de la consommation spécifique fil consommé, écreu
produit :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Fil consommé	1 319 T	1 092 T
Ecreu produit	7,870 M. ml	6,530 M. ml
Consommation spécifique	167,6 T/M. ml	167,2 T/M. ml

- Electricité :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Valeur électricité consommée	192 M. FCFA	172 M. FCFA
Coût unitaire au ml d'écreu	424 FCFA/ml	26 FCFA/ml

ATELIER D'IMPRESSION :Ecrû

. Deux types d'écrû sont utilisés :

- Ecrû issu de l'Atelier de Tissage,
- Ecrû importé d'ASIE DU SUD-EST.

. Les quantités et coûts obtenus sont résumés dans le tableau suivant où les coûts de revient sont exprimés en FCFA/mètre linéaire d'écrû.

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
ECRÛ SONITEXTIL	Quantités consommées 7,900 Millions/ml	6,663 Millions/ml
	Coût de revient 341,5 FCFA/ml	375,8 FCFA/ml
ECRÛ IMPORTE	Quantités consommées 12,930 Millions/ml	9,038 Millions/ml
	Coût de revient 120 FCFA/ml	211 FCFA/ml

. Calcul du rendement FANCY produit/Ecrû consommé :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Ecrû consommé	21,830 Millions/ml	15,701 Millions/ml
FANCY produit	21,376 Millions/ml	15,927 Millions/ml
Rendement	1,026	1,014

Sous réserve de vérification auprès des services techniques SONITEXTIL, ce rapport, supérieur à 1, traduit l'allongement de l'écrû dans la ligne d'impression.

On peut compléter ce tableau par le calcul du coût de revient de l'écrû au mètre de FANCY produit :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Valeur écrû consommé	5 542,5 M.FCFA	4 411,0 M.FCFA
Consommation écrû par mètre linéaire FANCY	259 FCFA/ml	277 FCFA/ml

- Encres et Colorants :

D'après la comptabilité analytique de SONITEXIL leur consommation au mètre linéaire de FANCY produit est la suivante :

<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
84 FCFA/ml	93 FCFA/ml

- Fuel-oil 1500

85 % du fuel-oil est consommé dans l'Atelier dit de "Manutention" : FANCY, Tissu GULFEE, Fil Teint :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Consommation totale fuel-oil 1500	4,2 M.litres	3,17 M.litres
Coût au litre	114 FCFA/l	114 FCFA/l
Valeur totale fuel-oil consommé	478 M.FCFA	360,9 M.FCFA
Valeur fuel-oil consommé dans l'Atelier "Manutention" (FANCY, Tissu GULFEE, Fil Teint)	467 M.FCFA	360,9 M.FCFA
Valeur fuel-oil consommé par FANCY seul (85 % total précédent)	397 M.FCFA	307 M.FCFA
Coût fuel-oil par mètre linéaire de FANCY produit	18,6 FCFA/ml	19,3 FCFA/ml

Electricité

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Valeur électricité consommée par l'atelier de "Manutention" FANCY, tissu GUINEE, fil Teint	223 M.FCFA	211 M.FCFA
Valeur électricité consommée par le FANCY seul (85 % du total précédent)	189,6 M.FCFA	179,3 M.FCFA
Coût unitaire électricité	51 FCFA/Kwh	51 FCFA/Kwh
Coût électricité par mètre linéaire de FANCY	9 FCFA/ml	11 FCFA/ml

(IV) OUTIL DE PRODUCTIONFILATURE :

Capacité : 8 000 000 mètres linéaires/an

Taux d'utilisation des machines (1988) = 84 %

Procédé :

- réception des balles de coton de 200 kg,
- battage et roulage du coton sous forme de nappes,
- cardage :
 - . brossage du coton pour élimination des fibres courtes et des impuretés
 - . formation d'un cordon
- brochage :
 - . 3 laminages successifs destinés à rendre les fibres parallèles
 - . formation de fil de numéro métrique 40
- Principaux intrants : coton, électricité.
- Extrants : fil

TESSAGE :

- Capacité : 8 000 000 mètres linéaires/an
- Taux d'utilisation des machines (1988) = 84 %
- Procédé :
 - . constitution de la trame sous forme de rouleaux 231 métiers à 180 coups/m. (matériel obsolète)
 - . encollage à l'amidon
 - . mise de l'écrû en "roule" de 6 000 m de long
- Principaux intrants : fil, amidon, fuel-oil 1500, électricité
- Extrait : écrû.

ATELIER D'IMPRESSION :

- Capacité : 28 000 000 mètres linéaires/an
- Taux d'utilisation des machines (1988) : 78 %
- Procédé :
 - . désencollage
 - . égouttage à chaud
 - . blanchiment à la soude
 - . naphtolage, pour obtention d'un fond de teint jaune
 - . premier étirage latéral pour compenser le rétrécissement
 - . impression par cylindres (un cylindre par couleur)
 - . premier séchage
 - . fixation des couleurs (soude + sel + eau)
 - . lavage
 - . deuxième étirage
 - . deuxième séchage
 - . éventuellement finition par gaufrage et surimpression avec fixation au formol.
- Principaux intrants : écrû, "drogues" (soude, naphtol, sel), colorants, fuel-oil 1500, électricité.
- Extrait : FANCY.

ATELIER DE CONCEPTION :

C'est l'élément essentiel de l'usine SONITEXTIL.

Le succès de SONITEXTIL tient à la créativité de ses dessinateurs qui produisent 30 nouveaux dessins par mois.

SONITEXTIL imprime 150 dessins différents (anciens et nouveaux) par mois.

Cet atelier effectue la photogravure des rouleaux.

ATELIER DE DECOUPE ET D'EMBALLAGE :

- Découpe des tissus en pièces de 12 yards (1 yard : 0,913 m)
- Regroupement par balles de 50 pièces
- Regroupement des coupons
- Emballage, Expédition.

ATELIERS DE TEINTURE :

Il y a deux ateliers de teinture :

- Tissu GUINEE, couleur indigo à partir de voile
- Fil.

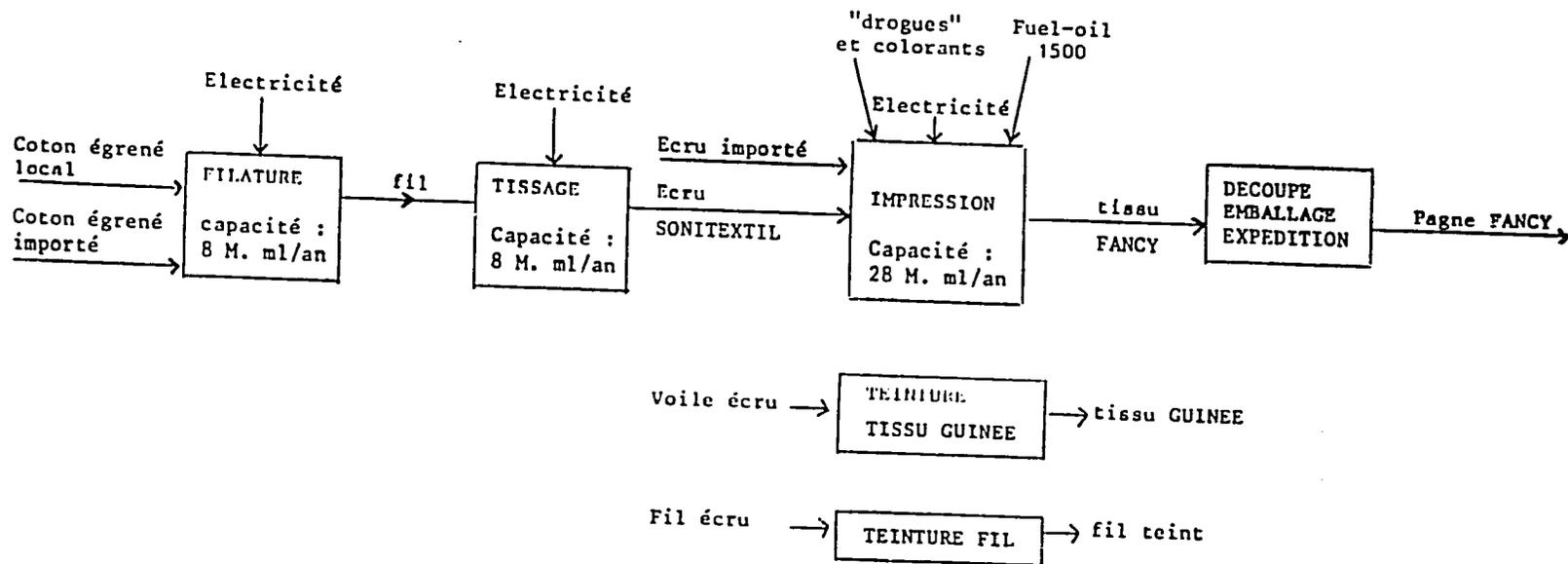
(V) EFFECTIF

	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Personnel africain	839	806	804	799
Personnel expatrié	11	11	11	11

Il s'y ajoute 30 temporaires.

SCHEMA SYNOPTIQUE SIMPLIFIE DE L'ORGANISATION DE L'USINE (SONITEXTIL)

(sous réserve de vérification auprès des services
de l'industrie SONITEXTIL.)



Le personnel de production peut travailler en trois équipes de 8 heures.

(En Décembre 1988 :

- . la filature et le tissage travaillaient en 2 x 8
- . l'impression en 3 x 8).

Le rendement du personnel de production défini comme le rapport heures travaillées/heures pointées est excellent en 1988 :

- . filature 90 %
- . tissage 87 %
- . impression 76 %.

(VI) GESTION

On peut expliquer l'évolution de SONITEXIL par trois facteurs indépendants les uns des autres :

- L'évolution du marché, notamment du marché du NIGERIA, marché d'abord très porteur mais qui est en train de s'effondrer.
- L'action de l'Etat : Convention d'établissement, systèmes de licences d'importation.
- Les décisions propres de gestion de SONITEXIL.

Ce sont ces dernières que nous évoquerons sommairement.

En période de marché porteur SONITEXIL a :

- investi
- amélioré peu à peu la qualité
- augmenté ses prix.

Elle a dégagé des profits, ce qui lui a permis de :

- rémunérer les actionnaires
- rembourser les banquiers
- réemprunter et réinvestir
- améliorer la formation du personnel.

- u

TABLEAU III. EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DES PRIX DE VENTE 1978 1988

ANNEE	TISSU IMPRIMÉ FANCY		TISSU GUINEE		FIL TEINT	
	Production Millions ml	Prix de vente Moyen hors taxes	Production Millions ml	Prix de vente Moyen hors taxes	Production	Prix de vente Moyen hors taxes
1978/79	15 296 711	FCFA/ml 308	1 654 166	FCFA/ml 191	KG 87 498	FCFA/kg 1 309
1979/80	12 210 935	320	1 317 011	204	133 628	1 422
1980/81	17 388 285	335	1 602 515	215	132 809	1 581
1981/82	18 363 200	387	1 614 485	231	195 315	1 740
1982/83	18 698 700	415	1 310 063	230	191 235	1 748
1983/84	18 316 200	431	1 074 786	219	115 251	1 928
1984/85	25 287 284	480	814 456	257	87 138	1 994
1985/86	24 911 718	492	1 281 971	258	90 801	2 008
1986/87	21 376 000	491	1 208 198	258	138 496	2 008
1987/88	15 927 000	465	1 294 705	264	122 287	2 116
CUMUL	187 776 033	-	13 172 356	-	1 314 458	

78/79 = 15 mois d'activité

Elle a toujours cherché à saturer son atelier de filature-tissage, même si l'écrû qu'elle produisait lui revenait plus cher que l'écrû importé.

A elle seule SONITEXTIL représente aujourd'hui près de la moitié de l'industrie manufacturière nigérienne. C'est l'un des plus gros consommateurs d'électricité et de produits pétroliers.

Face au déclin du marché du NIGERIA et à l'apparition d'une concurrence en provenance de ce pays, SONITEXTIL a baissé des prix de vente, allant même jusqu'à prendre à sa charge une partie de la TVA qu'elle peut facturer à ses clients (§ VII).

La baisse du niveau d'activité a atteint l'atelier d'impression dont les frais fixes sont importants et qui a continué à absorber l'écrû de l'atelier de filature-tissage ; la part d'écrû importé bien moins cher que l'écrû SONITEXTIL -son prix a même baissé- s'est réduite.

Tous ces facteurs ont contribué à l'apparition d'une perte importante en 1987/88.

(VII) ETUDE DE LA PROTECTION

Le coton et les tissus de coton relèvent de 95 positions douanières différentes.

Nous n'étudions que les rubriques douanières concernant directement ou indirectement le FANCY, principal produit de SONITEXTIL.

ETUDE DES REGIMES A L'IMPORTATION :

Le FANCY lui-même relève de l'une des positions douanières suivantes :

Toile de coton autrement imprimée, 200 g/m² ou moins, largeur 115 cm ou moins - position 55-09-53

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	18 %	3 %	10 %	11 %

Toile de coton autrement imprimée, 200 g/m2 ou moins, largeur supérieure à 115 cm - position 55-09-54

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	18 %	3 %	10 %	11 %

- L'écrû destiné à la fabrication de FANCY relève de l'une des positions douanières suivantes :

Autres tissus de coton écrus, 200 g/m2 ou moins, largeur 115 cm ou moins - position 55-09-11

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	0 %	15 %	3 %	17 %	
18/05/87	0 %	10 %	3 %	17 %	3 %
Convention SONITEXTIL	0 %	0 %	3 %	17 %	

Autres tissus de coton écrus, 200 g/m2 ou moins, largeur supérieure à 115 cm - position 55-09-12

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	0 %	15 %	3 %	17 %	
18/05/87	0 %	10 %	3 %	17 %	3 %
Convention SONITEXTIL	0 %	0 %	3 %	17 %	

Le coton égrené est étudié dans la fiche de l'entreprise CFDT - position 55-01-19

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	5 %	0 %	3 %	17 %
Convention SONITEXTIL	0 %	0 %	3 %	17 %

- "Droques" et colorantsAmidons - position 11-08-10

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	5 %	0 %	3 %	10 %

Soude caustique - position 28-17-10

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	5 %	0 %	3 %	10 %

Le formol relève de l'une des deux positions douanières 29-04-09 ou 29-04-90 (Alcools acycliques)

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %

Le naphтол est un phénol ; il relève donc de la position douanière 29-06-00

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %

Les colorants autres que l'indigo relèvent des positions douanières 32-05-01 à 30

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %

L'indigo relève de la position 32-05-40

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %

ETUDE DES REGIMES A L'EXPORTATION :Autre coton égrené - position 55-01-19

	<u>DE</u>	<u>TS</u>
1/10/88	0 %	3 %

- Tous les produits élaborés : fils, écrus, tissus -
positions 55-05-10 à 55-03-90, relèvent du même
régime :

	<u>DE</u>	<u>TS</u>
1/10/86	6 %	3 %
Convention SONITEXTIL	0 %	3 %

Commentaire :

Le régime de droit commun décourage l'exportation :

- le coton égrené produit peu élaboré ne supporte pas de droit de sortie,
- les produits plus élaborés supportent 6 % de droit de sortie.

Cette situation pourrait gêner SONITEXTIL à l'expiration de sa convention. Plus un produit est élaboré, moins il devrait payer de droits de sortie.

CONVENTION D'ETABLISSEMENT :

A sa création SONITEXTIL a signé une Convention d'Établissement de 15 ans. Celle-ci prendra fin en Avril 1993 ; elle accorde les avantages suivants :

- exonération d'impôt sur les bénéfices pendant 15 ans,
- exonération des droits d'entrée sur les matières premières importées :
 - . écrud
 - . coton
 - . "drogues" et colorants

- exonération des droits de sortie sur les produits finis,
- exonération de l'Impôt Minimum Forfaitaire,
- exonération de 50 % des taxes sur les carburants,
- prix de cession préférentiel pour le coton égrené acheté localement.

AUTRES PROTECTIONS :

Par ailleurs l'importation de tissu GUINEE et de tissu FANCY, y compris du tissu FANCY CEAO, accessé à la TCR, est soumise à licence (arrêtés n°s 5 et 6 de Mars 1988 du Ministère du Commerce et de l'Industrie).

NON PERCEPTION DE DROITS ET FRAUDE :

Toutefois, quand les importations ne dépassent pas un certain seuil (petites quantités) la douane n'exige pas de titres et ne perçoit pas de droits. Ceci se produit tout le long de la frontière avec le NIGERIA. Un flux important, quoique fractionné en petites quantités de produits concurrents pénètre ainsi au NIGER.

Par ailleurs une fraude importante se manifeste à ZINDER et à MARADI. Les pagens saisis sont vendus aux enchères par la Douane, rachetés, régulièrement parfois par les mêmes fraudeurs, lesquels remettent ces pagens sur le marché en concurrence avec les pagens SONITEXTIL.

A l'exportation, des produits SONITEXTIL sont exportés massivement vers le NIGERIA à travers le commerce informel qui échappe par définition à toute fiscalité donc aux droits de sortie et à la taxe statistique.

DROITS ET TAXES PERCUS :

- SONITEXTIL acquitte :
 - . les droits d'entrée sur les matières consommables importées : huiles, graisses, produits de traitement des eaux... ;

- . une taxe à la production sur le coton égrené d'origine locale (CFDT ou CSPPN) ; son taux est de 21,95 % ;
- . la TVA 10 ou 17 % sur la plupart des autres achats locaux ou importés ; exceptionnellement cette TVA n'est pas récupérée par l'entreprise ; en effet, au moment de la signature de la Convention, la TVA n'existait pas et il a été convenu que SONITEXTIL paierait la taxe à la production de 18 % sur les achats non récupérables ; lorsque la TVA a été introduite en Mai 1986 cette taxe à la production a été supprimée et il a été convenu avec SONITEXTIL que la TVA sur les achats ne serait pas récupérable.

- Ces différents droits et taxes n'apparaissant pas dans la comptabilité générale de SONITEXTIL nous supposons qu'ils sont inclus dans les montants des achats.

- Signalons qu'un poste "participation TVA" apparaît dans la rubrique "impôts et taxes" de la comptabilité générale avec des montants non négligeables :

- . en 1985/86 97 M. FCFA,
- . en 1986/87 153 M. FCFA.

Il s'agit d'une décision de gestion de SONITEXTIL qui a consisté à ne pas facturer la totalité de la TVA sur les ventes (2,5 %) et donc à en prendre une partie à sa charge afin de faciliter l'écoulement de ses produits.

- Notons enfin que, comme tous les employeurs, SONITEXTIL collecte pour le compte du fisc :

- . l'Impôt Cédulaire sur les Traitements et Salaires (ICTS) ;
- . l'Impôt Général sur le Revenu (IGR).

L'IGR dû par les salariés et récupéré par l'Entreprise sur les salaires représente une masse importante : environ 120 millions de FCFA, soit 3 à 4 mois de trésorerie de l'entreprise.

CALCUL DES TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE :

Nous avons scindé artificiellement la fabrication de FANCI SONITEXTIL, en deux entités distinctes, ce que permet la comptabilité analytique :

- l'atelier de filature-tissage , fabricant de l'écrû,
- l'atelier d'impression , fabricant du FANCY.

Les valeurs ci-dessous sont tirées des § I, II et III.

A) Taux de protection effective de l'écrû SONITEXTILValeur Ajoutée aux coûts locaux (VAL) :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
1. <u>Ecrû</u> , sortie atelier	341,5 FCFA/ml	375,8 FCFA/ml
2. <u>Electricité</u> , atelier de tissage	24 FCFA/ml	26 FCFA/ml
3. <u>Electricité</u> , atelier filature		
1986/87 : 5,167 600 kg/ml x138 FCFA/kg	23,1 FCFA/ml	
1987/88 : 4,167 200 kg/ml x141 FCFA/kg		23,6 FCFA/ml
4. <u>Coton</u>		
On admet que le rendement coton-fil est égal à 90 % quelle que soit l'origine du coton : 1 kg de fil nécessite $\frac{1}{0,90}$ kg de coton, dont :		
en 1986/87 : 71,9 % en poids de coton du NIGER		
28,1 % en poids de coton du BENIN		
en 1987/88 : 78,4 % en poids de coton du NIGER		
21,5 % en poids de coton du BENIN		
4.1 <u>Coût coton NIGER</u> :		
en 1986/87 : $0,719 \times \frac{1}{0,9} \times 365,65 \times 0,1676$	49,0 FCFA/ml	
en 1987/88 : $0,784 \times \frac{1}{0,9} \times 357,9 \times 0,1672$		52,1 FCFA/ml
4.2 <u>Coût coton BENIN</u> :		
en 1986/87 : $0,281 \times \frac{1}{0,9} \times 380,45 \times 0,1676$	19,9 FCFA/ml	
en 1987/88 : $0,215 \times \frac{1}{0,9} \times 402,75 \times 0,1672$		16,1 FCFA/ml
VAL = (1) - (2) - (3) - (4.1) - (4.2)	225 FCFA/ml	258 FCFA/ml

Valeur Ajoutée aux coûts Internationaux (VAI) :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
1. <u>Ecrû</u> On retient le prix rendu usine de l'écrû importé diminué de la taxe statistique et de la TVA non récupérés		
Coefficient $\frac{1}{1,03 \times 1,17}$	182,6 FCFA/ml	175,1 FCFA/ml
2. <u>Electricité</u> Prix de référence pris égal aux $\frac{2}{5}$ du prix obtenu par SONITEXTIL	18,8 FCFA/ml	19,8 FCFA/ml
3. <u>Coton</u> On retient le prix du coton béninois diminué de la taxe statistique et de la TVA non récupérée		
Coefficient $\frac{1}{1,03 \times 1,17}$		
Année 1986/87 : $\frac{1}{0,9} \times 38,45 \times \frac{1}{1,03 \times 1,17}$ x 0,1676	58,8 FCFA/ml	
Année 1987/88 : $\frac{1}{0,9} \times 40,75 \times \frac{1}{1,03 \times 1,17}$ x 0,1672		62,1 FCFA/ml
VAI = (1) - (2) - (3)	105 FCFA/ml	93,2 FCFA/ml
D'où les Taux de Protection Effective de l'écrû		
T P E = $\frac{V A L}{V A I} - 1$	114 %	177 %

L'écrû SONITEXTIL bénéficie d'une protection moyenne ; cette protection n'est pas liée à des mesures tarifaires mais à la décision de SONITEXTIL de faire travailler son propre atelier de filature-tissage et de produire un écrû près de deux fois plus cher que le cours international.

B) Taux de protection effective du pagne FANCY

Valeur Ajoutée aux coûts locaux (VAL) :

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
1. Pagne FANCY, sortie usine hors taxes	491 FCFA/ml	465 FCFA/ml
2. Ecrû consommé	259 FCFA/ml	277 FCFA/ml
3. "Drogues" et colorants	84 FCFA/ml	93 FCFA/ml
4. Fuel-oil 1500	18,6 FCFA/ml	19,3 FCFA/ml
5. Electricité	9 FCFA/ml	11 FCFA/ml
VAL = (1) - (2) - (3) - (4) - (5) =	120 FCFA/ml	65 FCFA/ml

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux (VAI) :

1. Pagne FANCY. On retiendra le prix de FANCY du NIGERIA prix au détail diminué de la marge du grossiste prise à 12 %. On admet qu'il était le même en 1986/87 et en 1987/88	365 FCFA/ml	365 FCFA/ml
2. Ecrû consommé (voir § A)	183 FCFA/ml	175 FCFA/ml
3. "Drogues" et colorants. On retiendra le coût SONITEXTIL diminué de la protection nominale moyenne coefficient $\frac{1}{1,12} \times \frac{1}{1,03}$	73 FCFA/ml	81 FCFA/ml
4. Fuel-oil 1500. Prix de référence pris à 70 FCFA/litre au lieu du prix que paye SONITEXTIL soit 114 FCFA/litre coefficient $\frac{70}{114}$	11,4 FCFA/ml	11,9 FCFA/ml
5. Electricité. Prix de référence pris à 20 FCFA/Kwh au lieu du prix que paye SONITEXTIL soit 51 FCFA/Kwh Coefficient $\frac{20}{51}$	3,5 FCFA/ml	4,3 FCFA/ml

	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
VAI = (1) - (2) - (3) - (4) - (5) =	94 FCFA/ml	92 FCFA/ml

D'où les Taux de Protection Effective
du FANCY

T P E = $\frac{V A L}{V A I} - 1$	+ 28 %	- 29 %
-----------------------------------	--	--

L'apparition d'une protection négative s'explique notamment par le surcoût de l'écrû SONITEXTIL par rapport à l'écrû importé ; le premier prenant de plus en plus d'importance par rapport au second au fur et à mesure que la production de FANCY décline (cf § VI).

(VIII) EFFET DE SONITEXTIL SUR LES BALANCES MACRO-ECONOMIQUES
DU NIGER

- BALANCE COMMERCIALE

Nous comparons deux situations économiques en 1986/87 :

- . Une situation fictive où SONITEXTIL n'existerait pas (situation 1) :
 - CFDT exporterait tout le coton égrené produit ;
 - les grossistes importeraient : FANCY, tissu GUINEE, fil.
- . La situation réelle (situation 2) où nous avons examiné tous les postes du compte d'exploitation en retenant leur impact positif ou négatif sur la balance commerciale.

Gain ou perte en devises
M.FCFA

Situation 1

. coton supplémentaire exporté	+ 360
. tissu FANCY, tissu GUINEE, fil importé	- 4 300
	<hr/> = - 3 900

Situation 2

. produits FANCY exporté :	+ 6 600
. charges :	
coton importé	- 140
écru importé	- 2 490
drogues et colorants	- 1 660
produits pétroliers	- 450
électricité	- 550
autres	- 740
transports	- 90
autres services	- 350
	<hr/>
	= + 100

L'effet global de SONITEXTIL sur la balance commerciale du NIGER est estimé à 3 900 M.FCFA d'économie de devises et environ 100 M.FCFA de gain en devises, soit au total 4 000 M.FCFA. Ce chiffre devrait être diminué des achats d'équipement dans le cadre de la politique d'investissement.

- BALANCE DES PAIEMENTS COURANTS ET BALANCE DES CAPITAUX A LONG TERME

Le calcul des autres balances macro-économiques ferait apparaître un impact de SONITEXTIL moins favorable que celui calculé ci-dessus car d'autres transferts hors du NIGER sont à prendre en compte :

- . paiement de services, honoraires.. à des agents économiques non résidents ;
- . une grande partie des salaires des cadres expatriés de SONITEXTIL (impact estimé : - 400 M.FCFA) ;
- . paiement des intérêts aux banques de développement non nigériennes BOAD et EEI ;
- . une partie du cash-flow, celle qui sert à :
 - rembourser les emprunts à moyen long terme à ces mêmes banques ;
 - verser les dividendes aux actionnaires étrangers.

Toutefois, nous estimons que le bilan global est resté positif.

- COMMENTAIRES

Pendant l'exercice 1986/87, SONITEXTIL n'a pas généré directement de gains en devises ; elle l'a fait indirectement : en servant le marché nigérien elle a évité des importations équivalentes.

RECOMMANDATIONS1. A moyen terme :

Nous nous situons à l'expiration de la Convention en 1993.

(i) FANCY

L'objectif préconisé est le maintien des positions suivantes sur les différents marchés :

- 6 millions de mètres linéaires sur le marché du NIGER,
- 15 à 18 millions de mètres linéaires sur le marché du NIGERIA,
- 2 à 4 millions de mètres linéaires sur le marché des pays de la CEAO (hors NIGER).

Nous recommandons :

- de laisser SONITEXTIL totalement libre de fixer ses prix ;
- d'engager au sein de la CEAO une concertation permanente en matière de politique industrielle textile, de façon à éviter une guerre des prix ; un avantage spécifique doit être laissé aux pays enclavés comme le NIGER, celui de garantir à ses industriels un niveau de protection supérieur à celui des pays côtiers ;
- de négocier avec le NIGERIA l'ouverture officielle de ses frontières à un certain nombre de produits nigériens dont le pagne FANCY SONITEXTIL, tout en autorisant le NIGER à maintenir une forte protection sur ce même produit.

(ii) ECRU

L'objectif préconisé est le maintien d'une capacité de filature-tissage correspondant à la production moyenne de coton égrené du NIGER et compétitive au sein de la CEAO (ce qui suppose des investissements de modernisation de la filature).

Nous recommandons :

- la liberté de négociation des prix du coton égrené ;
- une protection tarifaire de ces produits au moins égale à celle dont bénéficient les autres producteurs de la CEAO ;
- une concertation permanente au sein de la CEAO sur les politiques cotonnières de manière à éviter surproduction et surcapacités de traitement.

(iii) RECOMMANDATIONS GENERALES

Comme tous les gros consommateurs d'électricité et de produits pétroliers comme SNC, ONAHA, NIGELEC, SONITEXTIL devra bénéficier de tarifs industriels adaptés.

2. A Court terme :

- (i) SONITEXTIL traverse une période difficile ; l'objectif préconisé à court terme est le maintien des quelques 800 emplois actuels, il passe par :
- une meilleure protection du marché nigérien contre les importations frauduleuses ; fiscalisation du secteur commercial dit informel ;
 - un maintien de la compétitivité de SONITEXTIL sur le marché du NIGERIA qui doit être obtenu par des réductions de coût dont le détail ne fait pas l'objet de cette étude :
 - réduction du coût de l'assistance technique (ainsi les entreprises ivoiriennes utilisent-elles une main-d'oeuvre expatriée qui leur coûte moins cher qu'à SONITEXTIL) ;
 - renégociation de certains aspects de la convention ; par exemple exonération totale des droits et taxes (y compris TVA) sur certains intrants pour la partie de la production destinée à l'exportation : le système du "draw-back" pourrait être envisagé dans la mesure où la Douane pourra s'assurer de la réalité des exportations.

- (ii) Par ailleurs, on s'efforcera de rationaliser la tarification douanière : progressivité des droits à l'importation, diminution progressive des droits de sortie, en fonction du degré d'élaboration du produit ; ces mesures seront sans effet sur SONITEXTIL puisqu'elles relèvent du régime de la Convention.

jugé
A. Mang *l'année* ?

(.2.)

ENTREPRISE : SONIA

Produits : Biscuits secs

SONIASOCIETE NIGERIEENNE D'INDUSTRIE ALIMENTAIREPersonne rencontrée :

- M. MOUMOUNI HASSANE, Directeur Administratif et Financier

BP 11 455 - NIAMEY - Tél 73.41.31

Actionnaires :

- OPEN 4 %
- Privés nigériens 96 %

Entreprise créée en 1982

Investissement : 391 M. FCFA.

(I) PRODUIT

- Biscuits secs en cartons (voir conditionnement ci-dessous) :
- Prix

MARQUE	CONDITIONNEMENT	1986/87		1987/88	
		PV ex-usine	PV ex-usine	PV ex-usine	PV ex-usine
		H.T.	TTC	H.T.	TTC
SIRBA	50 paquets de 3 biscuits	5 665	6 050	5 618	6 000
AÏR	96 sachets de 40 g	1 592	1 700	1 685	1 800
KANDAJI	96 sachets de 40 g	2 434	2 600	2 481	2 650
DAN KASSAWA	96 sachets de 40 g	2 856	3 050	2 903	3 100

Tant que l'entreprise reste sous agrément, les prix sont homologués et ne peuvent être augmentés de plus de 7 % l'an.

SONIA n'utilise d'ailleurs pas cette possibilité à plein, en raison de la concurrence.

La TVA est de 17 % mais la réfaction de la base taxable de 60 % la rend équivalente à une taxe de $17\% \times (1 - 0,60) = 6,8\%$.

- La qualité laisse à désirer.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

MARCHE :

- Marchés servis :

- . NIGER, notamment de gros clients comme l'Armée et diverses collectivités.
- . Le marché nigérian est mal connu et semble nettement inférieur à la capacité installée.
- . Divers pays de la CEAO : BURKINA, MALI, SENEGAL ; les biscuits SONIA sont prohibés à l'importation en COTE D'IVOIRE, ce qui est anormal car ils sont agréés à la TCR.
- . GABON.

DISTRIBUTION :

- . sur le marché intérieur SONIA vend directement aux grossistes qui viennent s'approvisionner à l'usine.

Remarque : Il semble difficile de trouver les biscuits SONIA dans les magasins de détail, hors de NIAMEY.

- . à l'exportation SONIA recherche le transporteur et vend C & F.

CONCURRENCE :

- . Biscuits de SOTRAMIL (ZINDER) : nous les mentionnons pour mémoire, car la mini-biscuiterie de SOTRAMIL d'une capacité de 400 T/an est arrêtée.
- . Biscuits de toutes origines : GRANDE-BRETAGNE, PAYS-BAS, FRANCE, de meilleure qualité que les biscuits SONIA.
- . Biscuits du NIGERIA :
 - de façon générale les Nigériens n'apprécient pas les biscuits fourrés du NIGERIA.
 - mais certains biscuits nigériens ressemblent aux biscuits SONIA ; ainsi les biscuits KAWRA fabriqués à SOKOTO concurrencent la marque AIR ; en 1987 il y aurait eu plus de 300 tonnes d'importations frauduleuses : le KAWRA en carton de 96 sachets de 40 g était proposé à 1300 FCFA alors que l'AIR dans le même conditionnement était vendu à 1700 FCFA par SONIA.
 - Ces importations frauduleuses ont cessé en raison de la pénurie de biscuits au NIGERIA, elle-même conséquence de la pénurie de farine dans ce pays.

(III) INTRANTS

Toutes les matières premières sont importées (sauf l'eau !)

- Farine :
NB : la farine de MDS n'est pas assez raffinée et elle est jugée trop chère par SONIA.
Coût rendu usine : 134 000 FCFA/T (1988)
- Graisse végétale :
Coût rendu usine : 403 000 FCFA/T (1988)
- Sucre :
Coût rendu usine : 170 000 FCFA/T (1988)
- Arôme :
Coût rendu usine : 3 540 FCFA kg (1988)

- Autres ingrédients :
glucose, sel, bicarbonate d'ammonium, bicarbonate de sodium, métabisulfite de sodium, eau.
- Film polypropylène et cellophane (pour sachets)
- Boîtes en carton imprimées à la marque et au nom de l'entreprise.
- Emballages carton.
- Electricité.
- Gas-oil.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

- Capacité théorique : 2 000 T/an - Pratiquement 1 200 T/an
- Procédé : BAKER PERKINS
 - . préparation d'une fournée de 500 kg
 - . malaxage pendant 10 minutes
 - . laminage : épaisseur 17 mm
 - . calibrage : 1er rouleau : épaisseur 5 mm
2è rouleau : épaisseur 3 mm
 - . moulage sur rouleau
 - . 2 cuissons : 1er four continu : 160° C
2è four continu : 220° C
 - . refroidissement sur table ventilée
 - . conditionnement sous film plastique
 - . emballage manuel en cartons

Le cycle complet dure 45 minutes.
- Puissance installée : 200 KVA
- Consommation des fours : 23 litres/h de gas-oil.
- Taux moyen d'utilisation des machines : 50 %

(V) EFFECTIF

67 permanents dont : 17 administratifs
50 en production

Le personnel de production affecté à la préparation de fournées et à la surveillance de la cuisson peut travailler en 2 x 8 heures/jour.

Le personnel de production affecté à l'emballage (40 permanents + 9 temporaires) peut travailler en 3 x 8 heures/jour.

Statistiques de Production :

	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Marché intérieur				370
Exportation				230
	⏟			---
TOTAL	de l'ordre de 400 T/an			600 T

Données comptables :

(en millions FCFA)

Production vendue au NIGER	FC	NC	170,9
Production exportée	FC	NC	18,6
	⏟		---
TOTAL PRODUCTION VENDUE	132,7	170,4	189,5
Production stockée ou déstockée	+1,5	- 2,0	+27,5
Valeur Ajoutée	- 1,3	- 1,8	+40,7
R. B E	-122,7	-187,4	-100,1
R. N.	-122,7	-187,5	-121,5

(VI) GESTION

On se réfèrera aux statistiques et données comptables ci-dessus.

Travaillant très au-dessous de sa capacité (25 %) SONJA a accumulé les pertes et a vu son endettement à court terme gonfler à un niveau tel qu'elle a failli disparaître.

Des mesures de restructuration financière l'ont sauvée et ses ventes commencent à croître. Les ventes sur le marché intérieur dégageraient un profit, en revanche, les ventes à l'export se feraient à perte. SONIA pense produire 900 T en 1988/89 (45 % de la capacité théorique, 75 % de la capacité réelle).

(VI) ETUDE DE LA PROTECTION

- AGREMENT :

SONIA a obtenu un agrément d'une durée de 8 ans : 1982-1991.

- REGIMES TARIFAIRES A L'IMPORTATION :

. EXTRANS

Biscuits secs, sans cacao, contenant 15 % et moins de sucre - position douanière 19-08-40

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %	3 %
Agrément SONIA				6,8 % (cf § I)	

. INTRANTS

Farine de froment - position douanière 11-01-10

1/10/86	5 %	4 %	3 %	0 %
Agrément SONIA	0 %	0 %	3 %	0 %

Graisse végétale - position douanière 15-12-00

1/10/86-18/05/87	5 %	25 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	17 %	3 %	17 %
Agrément SONIA	0 %	0 %	3 %	17 %

Sucres de canne ou de betterave, présentés en poudre, granulés ou cristallisés - position douanière 17-01-21

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	0 ‰	1 ‰	3 ‰	0 ‰	
18/05/87	0 ‰	1 ‰	3 ‰	0 ‰	
Agrément SONIA	0 ‰	0 ‰	3 ‰	0 ‰	

Nous admettons que les arômes relèvent de la rubrique douanière extraits concentrés non alcooliques position 21-07-50

1/10/86-18/05/87	5 ‰	20 ‰	3 ‰	17 ‰	
18/05/87	5 ‰	14 ‰	3 ‰	17 ‰	
Agrément SONIA	0 ‰	0 ‰	3 ‰	17 ‰	

Les emballages en polypropylène relèvent de la rubrique polypropylène autrement présenté - position 39-02-86

1/10/86-18/05/87	5 ‰	5 ‰	3 ‰	17 ‰	
18/05/87	5 ‰	3 ‰	3 ‰	17 ‰	1 ‰
Agrément SONIA	0 ‰	0 ‰	3 ‰	17 ‰	

Emballages en carton de fabrication ordinaire position 48-16-10

1/10/86-18/05/87	5 ‰	15 ‰	3 ‰	17 ‰	
18/05/87	5 ‰	10 ‰	3 ‰	17 ‰	7 ‰
Agrément SONIA	0 ‰	0 ‰	3 ‰	17 ‰	

- REGIMES A L'EXPORTATION :

. EXTRANTS

Biscuit sec sans cacao contenant 15 % et moins de sucre position 19-08-40

1/10/86	6 ‰	3 ‰			
---------	-----	-----	--	--	--

CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE :

Nous avons retenu le produit AIR, l'exercice 1986/87 et les prix de revient tirés de la comptabilité prévisionnelle pour cet exercice ; les prix sont ramenés au carton de 96 sachets de 40 g chacun (ce produit était d'ailleurs déficitaire d'après la comptabilité prévisionnelle).

Valeur Ajoutée aux coûts locaux

	<u>1986/87</u>
. Prix de vente HT	1 592
. Farine	360
. Sucre	100
. Graisse	145
. Arômes	95
. Autres achats	48
. Emballages polypropylène	313
. Emballages carton	162
. Electricité	35
. Gas-oil	68
d'où V A L =	266
-----	---

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux

. Prix de vente HT. Nous retenons le prix KAWRA de SOKOTO (NIGERIA)	1 300
. Les prix internationaux des autres intrants (sauf l'énergie) sont calculés à partir des prix SONIA corrigés de la taxe statistique de 3 % ; on obtient	1 187
. L'électricité est prise aux 2/3 du coût SONIA	23
. Le gas-oil est pris à $\frac{160}{185}$ du coût SONIA	58
d'où V A I =	32
-----	---

Le Taux de Protection Effective ainsi obtenu est de 730 %.

Retenons, puisque les bases de calcul sont fragiles, qu'il est très élevé par rapport au NIGERIA. Il serait plus faible par rapport aux pays de la CEAO.

Cette protection semble obtenue au moins partiellement par des marchés garantis (armée, collectivités), probablement pas par la protection tarifaire nominale.

(VII) PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

Le peu de renseignements fiables recueillis sur SONIA incite à la prudence. Une tendance à la croissance des ventes se dessine et devrait lui permettre de gagner de l'argent d'ici deux ou trois ans à plusieurs conditions :

- que la croissance des ventes s'opère essentiellement sur le marché intérieur, sans augmenter ses prix de ventes ; ce marché est peu protégé :
 - . TCR de 3 % vis-à-vis des pays de la CEAO,
 - . DD + DF de 10 % vis-à-vis des pays tiers, même si le "danger" nigérian semble écarté provisoirement.
- d'autre part la fin de l'agrément se traduira par une hausse brutale des matières premières de 10 à 25 % selon les postes ;

SONIA doit donc :

1. réduire ses coûts de revient (efforts d'organisation et d'amélioration de la productivité)
2. améliorer la qualité de ses produits.
3. bâtir un véritable réseau commercial, notamment à l'intérieur du pays en accord avec SOTRAMIL.

Ces actions pourraient être partiellement appuyées par l'aide bilatérale ou le système des Nations-Unies comme cela se fait dans les pays voisins ;

Nous ne croyons pas à une compétitivité de SONIA à l'exportation dans les conditions actuelles ; ce n'est pas une raison pour entraver les possibilités d'exportation, c'est pourquoi nous recommandons la suppression des droits de sortie et de la taxe statistique à l'exportation.

- qu'une nouvelle restructuration financière intervienne.

Notons que les biscuiteries SONIA et SOTRAMIL ne s'inscrivent dans aucune filière agro-alimentaire porteuse. Ce sont des entreprises d'import-substitution classiques dirigées vers la clientèle urbaine, un peu comme l'ensemble MOULINS DU SAHEL + Boulangeries.

Leur intérêt économique en termes de bilan devise est vraisemblablement marginal.

(1.3.)

ENTREPRISE : NIGERAL

Produits : Bac aluminium
Tôle ondulée galvanisée

N I G E R A LPersonne rencontrée :

- M. Jacques BRY

BP 12 794 - NIAMEY - Tél 73.49.22 - Téléx 5454 NI

Actionnaires :

- IPS (AGA KHAN) qui possède des unités similaires en COTE D'IVOIRE :
- . IVOIRAL (articles de ménage aluminium)
 - . TISA (unité de galvanisation et d'ondulation).

Entreprise créée en 1984.

(I) PRODUIT- Type de produits

- . Tôle ondulée galvanisée
- . Bac acier galvanisé
- . Façtière acier
- . Bac aluminium
- . Façtière aluminium
- . Articles de ménage aluminium

- Prix

- . Les prix sont homologués à toutes les étapes :
sortie usine (prix d'achat grossiste)
sortie grossiste
détail.
- . La TVA est :
sur l'acier de 10 %
sur l'aluminium de 17 % avec réfaction de la base taxable de 40 %, ce qui la rend équivalente à une taxe de $17 \% \times (1 - 0,40) = 10,2 \%$.
- . L'agrément au Code des Investissements permet à l'entreprise d'augmenter ses prix de 7 % par an mais compte tenu de la concurrence du secteur informel NIGERAL vend moins cher que le prix homologué.

- Produit de bonne qualité.

Prix homologués ex-usine
Hors-Taxes

Il y a plusieurs dizaines de produits. Nous avons sélectionné quelques produits représentatifs :

Produits en acier galvanisé :

Tôle ondulée galvanisée - épaisseur de zinc $\frac{35}{100}$ mm	1 282 FCFA/m (1987)
Bac acier galvanisé - épaisseur de zinc $\frac{35}{100}$ mm	1 395 FCFA/m (1987)

Produits en aluminium :

Bac aluminium - épaisseur 7/10	3 141 FCFA/m (1987)
--------------------------------	---------------------

Articles de ménage :

Les articles de ménage ont un prix homologué sur la base de 3 000 FCFA/kg ex-usine hors taxes. Mais NIGERAL les a vendus en moyenne :

. en 1986	: 1 695 FCFA/kg
. en 1987	: 2 039 FCFA/kg

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCUERRE

MARCHE :

NIGERAL connaît mal le marché nigérien que ce soit le client final ou les prix pratiqués au détail.

Les trois types de produits sont exportés en petites quantités vers le NIGERIA.

DISTRIBUTION :. A NIAMEY

Les trois types de produits sont commercialisés à travers :

1. un réseau de 5 grossistes et un réseau de détaillants tous nigériens ;
2. des grandes maisons de commerce françaises, à la fois grossistes et détaillants : PEYRISSAL, STRUCTOR, SCORE.

. DANS LES DEPARTEMENTS

Le bac aluminium n'est pas commercialisé dans les départements.

Le réseau se compose de commerçants à la fois grossistes et détaillants :

Nombre de distributeurs

- BIRNI NGAOLPE	1
- DOSSO	3
- TAHOUA	1
- BIRNI NKONNI	2
- MARADI	2
- ZINDER	2

. VERS LE NIGERIA

Le secteur commercial informel intervient notamment à BIRNI NKONNI.

. FORMATION DES PRIX

- On peut se faire une idée de la formation des prix en consultant les listes de prix homologués hors taxes en 1986, même si les prix réels étaient inférieurs :
 - . le prix de vente du grossiste au détaillant était égal au prix de vente ex-usine majoré de 8,8 % ;
 - . le prix de vente au détail était égal au prix de vente du grossiste majoré de 15,15 %.
- Sur l'acier galvanisé la marge prix de détail-prix ex-usine est estimée à 100 FCFA/m en 1988.

CONCURRENCE :1. Acier galvanisé *+ alu*

- NIGERAL rencontre la concurrence de produits ivoiriens ou nigériens approvisionnés par les circuits informels (sans déclaration douanière, fraude à la TVA, tromperie sur la qualité). On se reportera au tableau page 5).
- D'autre part, certains agents économiques travaillant en exonération de droits et taxes (projets de l'aide internationale, crédits extérieurs liés) peuvent importer des couvertures de toit en acier galvanisé.

2. Bac aluminium

NIGERAL dispose d'un monopole de fait lié à l'excellente qualité de son produit.

3. Articles de ménage

La qualité dite "aluminium ménager" est appréciée tant des expatriés que de la clientèle nigérienne aisée, mais ces produits sont concurrencés :

- a. par l'artisanat du NIGERIA : produits fabriqués à partir d'aluminium non ménager (carters de moteurs d'avion récupérés ; dangereux pour la santé) ; ces articles sont fragiles car à parois très minces.
- b. par l'artisanat du NIGER : dans une moindre mesure.
- c. par les produits de substitution du NIGERIA et de CHINE :
 - . aciers émaillés (malgré des prix plus élevés)
 - . plastiques.

D'après le journal "LE SAEEL" du 6-7-8 Janvier 1989 une joint-venture PAKISTAN-NIGER dénommée "AULIA-TONDI" fabriquera des articles de ménage en aluminium.

Cette opération apparaît risquée compte tenu des difficultés rencontrées par NIGERAL qui perd déjà de l'argent sur les articles de ménage qu'elle fabrique.

RELEVÉ DE PRIX DE DÉTAIL TTC

Date	Lieu	Désignation	Origine	Prix réel	Prix homologué	Commentaires
01/12/88	Marché BOUKOKI (NIAAMEY)	Bac acier épaisseur 35/100	NIGERAL	1400 à 1500 FCFA/m	1680 FCFA/m	
"	"	bac acier "4 angles" épaisseur 30/100	LIHA (COTE D'IVOIRE)	" "	" "	Ce produit est vendu sous la dénomination 35/100.
"	"	Bac aluzinc 3 angles largeur 80 cm	METAL-IVOIRE (C.I.)	1500 FCFA/m		Produit de substitution au produit NIGERAL - Qualité inférieure.
1988	MARADI et ZINDER	Tôle ondulée galvanisée épaisseur 16/100 longueur 183 cm largeur 65 cm	NIGERAL	1150 FCFA/Tôle	≈ 1350 FCFA/tôle	NIGERAL se place à 15 % au-dessous du prix homologué.
		Tôle ondulée galvanisée épaisseur 14/100 à 17/100 longueur 183 cm largeur 63 à 65 cm	NIGERIA	1250 à 1300 FCFA/tôle		

1988

(III) INTRANTS**- Pour la fabrication des produits en acier galvanisé :**

Bobines de produits plats en acier galvanisé -
 Ex : épaisseur zinc 35/100 mm poids au mètre : 2,730 kg
 " " 45/100 mm " " : 3,510 kg
 " " 63/100 mm " " : 4,910 kg

Origine : TISA (COTE D'IVOIRE)

Prix départ TISA : 280 000 FCFA/T

Prix rendu NIGERAL : 313 000 FCFA/T.

301

- Pour la fabrication des produits en aluminium, hors articles de ménage :

Bobines de produits plats en aluminium -
 Ex : épaisseur 7/10 poids au mètre : 1,855 kg

Origine : SOCATRAL (CAMEROUN)

Prix rendu NIAMEY : 1 150 000 FCFA/T

- Pour les articles de ménage en aluminium :

Disques de différents diamètres.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION**Equipement :**

- une ligne de cisailage
- 2 machines à onduler l'acier :
 - . 1 pour épaisseur 0,22
 - . 1 pour épaisseur comprise entre 0,25 et 0,63
- 1 train JIDET pour fabrication bac aluminium
- 1 presse plieuse) pour faitières de toit acier
- 1 cisaille) galvanisé et aluminium
- 1 atelier de repoussage manuel pour articles ménage aluminium.

Rendement :

Le rendement produit fini (bac acier, tôle ondulée galvanisée, bac aluminium) / bobine acier ou aluminium est de 95 % en poids.

(V) EFFECTIFS

18 salariés dont 1 expatrié en 1988.

(VI) GESTION

On se reportera aux tableaux ci-dessous.

NIGERAL a accumulé les pertes jusqu'en 1987; son activité est liée à celle du bâtiment, secteur plutôt déprimé au NIGER.

Un seul produit est bénéficiaire, le bac aluminium.

Les raisons essentielles sont :

1. que le marché nigérien est trop faible par rapport à la capacité installée ; cette surcapacité se traduit par des frais fixes : amortissements et frais financiers trop élevés.
2. que des parts importantes de marché sont prises par le secteur informel.

Statistiques de Production (tonnes)

	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Produits en acier galvanisé	701,8	1 030,7
Produits en aluminium (hors articles de ménage)	206,7	111,4
Articles de ménage en aluminium	3,2	4,7

Données comptables (M.FCFA)

	<u>1986</u>	<u>1987</u>
CA produits en acier galvanisé	269,0	393,0
CA produits en aluminium (hors articles de ménage)	218,0	162,0
CA articles de ménage	5,5	9,5
	<hr/>	<hr/>
CA Total	492,5	564,5
Variation de stocks	+ 73,1	- 57,3
Valeur Ajoutée	94,7	135,2
Résultat Brut d'Exploitation	- 45,3	- 28,1

(VII) ETUDE DE LA PROTECTIONMesures spécifiques à NIGERAL

- Agrément au Code des Investissements, de 1984 à 1992.
- NIGERAL perd de l'argent mais est exonérée d'IMF au titre de l'agrément.
- Réfaction de l'assiette de TVA 40 % sur les produits en aluminium : la TVA équivaut à une taxe de 10,2 %.

ETUDE DES REGIMES A L'IMPORTATION :- Extrants

La tôle ondulée galvanisée relève de la position douanière 73-13-95 (tôles de fer ondulées)

	<u>DI</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %

Réfaction de TVA demandée par NIGERAL mais non obtenue.

Le bac acier galvanisé relève de la position douanière 75-13-96 (tôles de fer nervurées)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TE</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %

Réfaction de TVA demandée par NIGERAL mais non obtenue.

Le bac aluminium relève de la position douanière 76-03-31 (tôle nervurée d'épaisseur supérieure à 20 mm)

1/10/86-18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	6 %	3 %	17 %

Régime NIGERAL
réfaction de TVA
de 40 %

$$: 17 \% \times (1 - 0,4) = 10,2 \%$$

Articles de ménage aluminium - position douanière 76-15-91

1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	18 %	3 %	10 %

Il y a une TCR de 8 % sur produits de COTE D'IVOIRE et du SENEGAL

2 % sur produits du BURKINA FASO.

- Intrants

Bobine aluminium - position douanière 76-03-01

1/10/86-18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %
Régime NIGERAL Agrément	0 %	0 %	3 %	17 %

Bobine acier galvanisé - position douanière 73-13-41

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %
Régime NIGERAL				
Agrément	0 %	0 %	3 %	10 %

Les disques aluminium relèvent de la position douanière 76-03-09

1/10/86-18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %
Régime NIGERAL				
Agrément + réfaction				
TVA	0 %	0 %	3 %	17 %

ETUDE DES REGIMES A L'EXPORTATION :- ExtrantsTôles de fer ondulées - position douanière 73-13-95

	<u>DS</u>	<u>TS</u>
1/10/86	6 %	3 %

Tôles de fer nervurées - position douanière 73-13-96

1/10/86	6 %	3 %
---------	-----	-----

Tôles ondulées, tôles nervurées, en aluminium d'une épaisseur de plus de 0,20 mm - position douanière 76-03-30

1/10/86	6 %	3 %
---------	-----	-----

Articles de ménage - position douanière 76-15-90

1/10/86	6 %	3 %
---------	-----	-----

CALCUL DES TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE

On effectuera les calculs pour l'année 1988.

Tôle ondulée galvanisée - épaisseur = 35/100

Valeur Ajoutée aux coûts locaux :

- Prix au mètre, hors taxes ex-usine
(le prix homologué est de 1 282 FCFA/m
nous admettons que NIGERAL se place à
15 % au-dessous) 1 090 FCFA/m
 - Coût de l'acier galvanisé nécessaire
 $\frac{2,730}{95 \%} \text{ kg/m} \times 308 \text{ FCFA/Kg}$ 885 FCFA/m
- V A L = 1 282 - 885 = 205 FCFA/m

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux :

- Prix au mètre au coût international
(nous admettons que le prix auquel
NIGERAL se situe est celui de la
concurrence du secteur informel,
bonne mesure du coût international) 1 090 FCFA/m
 - Coût de l'acier galvanisé :
c'est le coût supporté par NIGERAL
diminué de la taxe statistique 3 % 859 FCFA/m
- V A I = 231 FCFA/m

Le Taux de Protection Effective de la tôle ondulée
galvanisée NIGERAL est :

$$\frac{V A L}{V A I} - 1 = \boxed{- 11 \%}$$

Bac aluminium - épaisseur 7/10

Valeur Ajoutée aux coûts locaux :

- Prix ex-usine hors taxe (égal au prix homologué)	3 141 FCFA/m
- Coût de l'aluminium nécessaire $\frac{1,855 \text{ kg/m}}{95 \text{ \&}} \times 1 250 \text{ FCFA/kg}$	2 441 FCFA/m
V A L = 3 141 - 2 441	= 700 FCFA/m

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux :

- Prix international du bac aluminium On retient le prix NIGERAL diminué de la protection nominale $3 141 \div (1,11 \times 1,03)$	2 747 FCFA/m
- Coût de l'aluminium On retient le prix obtenu par NIGERAL diminué de la taxe statistique $2 441 \div (1,03)$	2 370 FCFA/m
V A I = 2 747 - 2 370	= 377 FCFA/m

Taux de Protection Effective

$$\frac{V A L}{V A I} - 1 = \frac{700}{377} - 1 = \boxed{+ 86 \text{ \&}}$$

(VIII) PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

1. A Moyen terme

A l'horizon 1995-2000 NIGERAL sera soumise à la concurrence des industries de transformation des métaux du NIGERIA qui produiront des articles de bas de gamme en grande série.

NIGERAL aura plutôt intérêt à s'intéresser à la clientèle professionnelle et à la clientèle aisée du FIGER et du NIGERIA dans des produits spéciaux (par exemple : tôles laquées, articles de ménage de luxe).

2. À court terme

La protection douanière actuelle est peut être efficace lorsque les clients sont des entreprises ou des particuliers qui dédouanent leurs importations.

Mais une partie du marché est approvisionnée par le commerce informel de produits importés qui échappe à la douane et à la TVA. Au cas où les mesures récentes de fiscalisation du secteur informel s'avèreraient insuffisantes, une nouvelle baisse de la TVA sur les produits NIGERAL tendrait à établir une concurrence plus équitable.

Ceci est d'autant plus important que la fin de l'agrément (1994) risque d'être problématique : augmentation de 10 à 12 % des droits sur les intrants.

Enfin, quoique NIGERAL n'ait pas pour l'instant de perspectives d'exportation, nous préconisons la suppression des droits de sortie et de la taxe statistique à l'exportation sur les produits finis.

(1.4.)

ENTREPRISE : RIZ DU NIGER

Produits : Riz blanchi

RIZ DU NIGER (RINI)

Personnes rencontrées :

- M. DJIKA Ousmane, Directeur Général
- M. BRUNIER, Conseiller Technique FED auprès de RINI

Tél 73.42.03 et 73.35.26

Actionnaires :

- Etat 98,8 %

L'entreprise a été créée en 1967.

(I) PRODUITS

- Riz blanchi (qualités 32 et 33)

Prix de vente au grossiste ex-usine : 168 000 FCFA/T

TVA = 0 %

Qualité légèrement supérieure à celle du riz importé

Conditionnement : sacs de 50 kg

- Brisures :

Prix de vente au grossiste ex-usine : 122 000 FCFA/T

TVA = 0 %

- Soû de riz :

Prix de vente : 10 FCFA/kg

TVA = 0 %

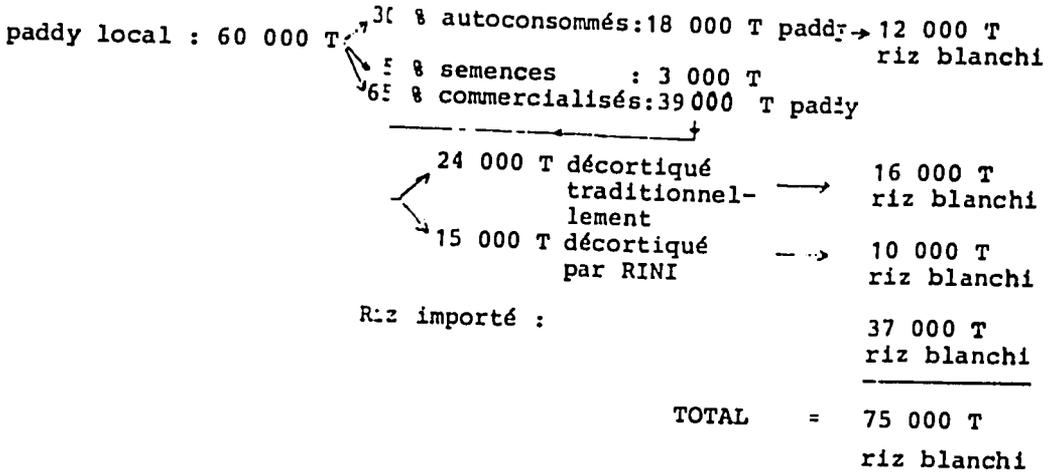
(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- La consommation totale de riz décortiqué est estimée à 70 000/80 000 Tonnes/an ; nous retiendrons 75 000 T. 30 % de cette production est autoconsommée.

La production totale de riz paddy est comprise entre 50 000 et 75 000 T/an. Nous retiendrons 60 000 T dont 5 % de semence.

Avec un rendement riz blanchi/riz paddy de 65 % et une

production RINI de 10 000 T (voir statistiques précises paragraphe IV), le système production-importation-consommation se résume ainsi :



- RINI

- . Vente aux grossistes dans tout le pays ; leur marge est de 11 à 12 % (ils ont droit à 35 %)
- . RINI a un circuit propre dans le département de NIAMEY

- Concurrence

- . Riz nigérien passant par la filière traditionnelle
- . Riz importé.

- Formation théorique des prix du riz importé :

- . prix CAF
- . Protection douanière : Coefficient 1,11 x 1,03
- . Taxe de péréquation : 10 000 FCFA/T
- . Transport
- . Marge du commerçant coefficient 1,12

- Concurrence déloyale des commerçants dits "informels" qui ne tiennent pas de comptabilité, font des sous-déclaration en douane...

- Toutefois, RINI bénéficie d'une certaine protection vis-à-vis de l'importation :

- . Garantie d'enlèvement : pour obtenir un titre d'importation de riz le commerçant doit préalablement eslever chez RINI 20 % de la quantité qu'il envisage d'importer ;
 - . Fiscalisation du secteur informel (depuis Janvier 1989) : Tout importateur dépourvu de comptabilité acquitte 3 % de la valeur des importations CAF + droit de douane + droit fiscal.
- Le commerce du riz était réservé à un pool de 35 commerçants, cette pratique a été abolie.

Autres céréales :

La bonne récolte de mil et de sorgho de la campagne 1988 fait reculer la consommation de riz (même phénomène pour la farine de blé).

(II) INTRANTS

Riz paddy :

- Produit par 23 coopératives encadrées par l'ONAHA (Office National des Aménagements Hydro-agricoles) Deux récoltes par an :
 1. En Avril-Mai, en fin de saison sèche pendant laquelle il a fallu pomper l'eau d'irrigation ;
 2. En Novembre, après l'hivernage ; ce paddy ne nécessite pas d'irrigation et a donc un coût moins élevé.
- Prix d'achat du paddy aux coopératives fixé par arrêté ministériel, non soumis à TVA.

Actuellement : 76,42 FCFA/kg carreau magasin de la coopérative, décomposés en :

71,42 FCFA/kg payés au producteur
5,00 FCFA/kg de commission pour la coopérative

Il a atteint jusqu'à 106 FCFA/kg dans le passé

- Pour calculer le prix du paddy rendu RINI, ajouter :

1,70 FCFA/kg transport
0,60 FCFA/kg manutention

Il revient donc à 78,720 FCFA/kg rendu magasin
RINI en 1988.

Sacs en polypropylène :

Pour riz, brisure, farine et semoule

Sacs en jute :

Pour sac de riz.

Relevé de coûts et de prix (d'après RINI)

	<u>84/85</u>	<u>85/86</u>	<u>86/87</u>	<u>87/88</u>
Coût de revient paddy départ Coopérative		106 000 FCFA/T paddy ramené à 96 000 FCFA/T paddy		76 420 FCFA/T paddy
Coût de revient paddy rendu magasin RINI	92 000* FCFA/T	Ordre de grandeur 100 000 à 103 000* FCFA/T paddy	90 000 FCFA*/T paddy	78 720 FCFA/T paddy
Riz blanchi RINI ex- usine		145 000 FCFA/T riz		168 000 FCFA/T riz
Brisure RINI ex-usine		125 000 FCFA/T riz		122 000 FCFA/T riz
Riz importé achat par grossiste		107 000 FCFA/T riz à 140 000 FCFA/T riz		100 000 FCFA/T riz à 160 000 FCFA/T riz (voir aussi page suivante)

* Ordres de grandeur calculés d'après données
statistiques et comptables

Relevé de prix - fin 1987 - Début 1988

- Paddy - marché de DIFFA - Fin décembre 1988

3,5 ₣ les 2,5 kg soit 1 400 ₣ / T x 40 FCFA/ ₣
= 56 000 FCFA/T

Commentaire : prix relativement bas reflétant sans doute l'effondrement de la NAIRA

- Riz décortiqué - marché de DIFFA - fin décembre 1988

11 250 FCFA le sac de 50 kg soit 225 000 FCFA/T

Commentaire : prix élevé car comprenant sans doute des frais de transport importants.

- Thai long rice 15 % broken (riz de THAILANDE 15 % de brisures) - marché de MARADI - début janvier 1989

185 000 FCFA/T

- Riz en provenance du BENIN - grand marché de NIAMEY - décembre 1988

170 000 FCFA/T

- Une source à ZINDFR a estimé les prix du riz importé par les grossistes de 130 000 à 140 000 FCFA/T au détail à NIAMEY.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

Trois rizeries :

	<u>Capacités nominales</u>	<u>Origine du matériel</u>
KIRKISSOYE (NIAMEY)	7 000 T/ an	SHULE (RFA)
TILLABERY	7 000 T/ an	a
KOLLO	6 000 T/ an	CHINE POPULAIRE
TOTAL capacité nominale	20 000 T/ an	

Le matériel a 15 ans d'âge

La capacité peut être portée à 25 000 T/ an moyennant une réhabilitation technique des 3 usines.

Procédé :

- Contrôle empirique de la qualité du riz paddy
- stockage du riz paddy en magasins ventilés (les lots en provenance de chaque coopérative sont individualisés).
- élimination mécanique des grosses impuretés
- chaîne à godets
- élimination des autres impuretés par ventilation
- décorticage proprement dit :
séparation du riz cargo de la coque
- usinage et blanchissement par centrifugation
3 produits : - riz blanc et brisures
 - fine
 - son
- tamisage du riz blanc et des brisures
- pesée
- ensachage : - riz en sacs de polyéthylène
 - son en sacs de jute
- stockage.

NB : Pas d'étuvage du riz.

Rendement matière nominal : 65 % , c'est-à-dire :

- 100 kg de riz paddy donnent :
 - . 65 kg de riz blanchi
 - . 21 kg de coque
 - . 6 à 10 kg de son
 - . le reste en impuretés

Effectif :

109 personnes +
2 experts pris en charge par le FEI.

Statistiques1. PRODUCTION

	<u>83/84</u>	<u>84/85</u>	<u>85/86</u>	<u>86/87</u>	<u>87/88</u>
Consommation de paddy usiné (en T)	12 383	5 557	9 034	17 277	14 812 (ou 12 755**)
Production de riz blanchi (en T)	7 385	3 514	5 797	11 128	9 757
Rendement riz blanchi riz paddy (en %)	59,6 %	63,2 %	64,2 %	64,4 %	65,9 %
Production de son (en T)	800	362	702	1 194	1 014
Rendement horaire en T riz blanchi / heure de fonctionnement	1,191	1,150	1,353	1,455	1,571

2. DONNEES COMPTABLES (Millions FCFA)

CA riz entier			405,5	1 450,2
CA brisures			112,7	329,8
CA autres (semoule, farine, son)			25,8	39,2
<hr/>			<hr/>	<hr/>
CA TOTAL			544,0	1 819,2
VARIATIONS DE STOCKS			+435,8	-391,4
SUBVENTION D'EQUILIBRE			+382,7	non communiqué
PERTE			- 57,6	-795,0 *

* sans doute avec subvention

** selon une autre source

69

(V) GESTION

Les quatre derniers exercices sur lesquels nous avons recueilli des informations (1984/85 jusqu'à 1987/88) ont été déficitaires.

- L'origine de ces déficits s'explique ainsi :

1. lorsque la marge brute c'est-à-dire la différence entre le prix de vente du riz et le coût du paddy est devenue négative RINI a été précipitée dans le cercle vicieux du déficit et de l'endettement.
Le déficit est comblé partiellement par les subventions d'Etat, le reste est financé par l'endettement, notamment par l'endettement à court terme.
2. Il y a eu mévente dans le passé, notamment pendant l'exercice 1985/86 où la garantie d'enlèvement n'existait pas et où RINI était concurrencée par le riz importé à un moindre coût, commercialisé tant par les opérateurs privés que par des organismes publics; RINI a terminé l'exercice avec un stock très important qu'il a fallu financer par l'endettement à court terme.
3. Aujourd'hui RINI bénéficie d'une garantie d'enlèvement de 20 % des importations, garantie toute provisoire puisque la Banque Mondiale demande la levée de cette garantie à partir du 1er Avril 1989 ; toutefois RINI n'a pas profité de ce débouché garanti pour augmenter ses prix inconsiderément, sans doute pour tenir compte du pouvoir d'achat de la population et ménager l'avenir.
4. Limitée côté prix de vente, RINI l'est aussi côté prix d'achat du paddy, ainsi au cours de l'exercice 1985/86 il a été fixé par le Gouvernement à 106 000 F CFA/T paddy, prix ramené à 96 000 FCFA/T paddy sortie coopérative ; compte tenu du rendement riz blanchi/riz paddy, le coût du paddy nécessaire pour produire une tonne de riz blanchi était de l'ordre de 156 000 à 159 000 FCFA/T ; donc plus élevé que le riz blanchi importé : 140 000 FCFA/T maximum ou le riz produit par RINI : 145 000 FCFA/T.

Avant même l'usinage, RINI perdait de l'argent sur l'achat du paddy local (on retrouve la même situation pour l'amande d'arachide et l'huile brute - Voir fiche SICONIGER).

Aujourd'hui, le paddy étant fixé à 76 420 FCFA/T paddy, revient à 78 720 FCFA/T paddy ; ce qui avec un rendement de 66 % amène le coût du paddy à la

tonne de riz produite à 119 300 FCFA. En supposant que les frais d'usinage (hors frais financiers) se maintiennent au niveau des années précédentes, soit 39 000 FCFA/T riz blanchi, le coût de revient (hors frais financiers) du riz blanchi est inférieur à 160 000 FCFA/T donc : à peu près au même niveau que le plus cher des riz importés 160 000 FCFA/T, à un niveau inférieur en tout cas au prix du riz entier RINI 168 000 FCFA/T.

à un niveau très nettement supérieur au prix de la brisure RINI 125 000 FCFA/T.

En somme, en faisant abstraction des frais financiers RINI gagnerait de l'argent sur le riz entier mais continuerait à en perdre sur la brisure.

5. Mais ces frais financiers sont devenus considérables et ils contribuent à entretenir le déficit de RINI :

- . 253 M.FCFA pour 544 M.FCFA de CA en 1985/86
- . 139 M.FCFA pour 1 819 M.FCFA de CA en 1986/87 ;

En effet, l'endettement à court terme s'est accru au fil des années vis-à-vis de certains fournisseurs, qui ne prélèvent pas d'intérêts mais qui se couvrent peut-être en accroissant leurs prix, et surtout vis-à-vis du système bancaire : BDRN, CNCA auxquelles RINI verse des intérêts.

6. Il faut noter que le prix du paddy a peut-être atteint un niveau plancher insupportable qui risque de décourager les producteurs de vendre à RINI et de les inciter à écouler leur paddy dans la filière traditionnelle.

Au moment de notre visite RINI était en rupture de stocks de paddy par refus de vente des coopératives.

7. Un autre facteur aggravant le déficit, quoique d'importance secondaire, est l'Impôt Minimum Forfaitaire (IMF) égal à 1 % de la production (CA + variations de stocks) qu'acquittent toutes les entreprises même celles qui sont déficitaires.

- RINI s'efforce de limiter ces déficits en agissant au moins sur ce qu'elle maîtrise : la productivité des équipements, ainsi les rendements en tonnes de riz blanchi par heure de fonctionnement et les rendements bruts : tonne de riz blanchi/tonne de riz paddy augmentent régulièrement depuis 5 ans.

RINI bénéficie ou a bénéficié par ailleurs :

- . de subventions publiques qui apparaissent dans la comptabilité ;
- . d'une subvention du FED sous forme de mise à disposition de RINI de deux experts chargés de la réhabilitation technique et financière ; cette subvention n'apparaît pas dans la Comptabilité ;
- . d'un prêt de la CEE : 2 millions d'ECU en 1985 destiné à financer le fonds de roulement.

- RINI souhaite :

- . une baisse du prix du paddy d'hivernage puisqu'il revient moins cher aux coopérateurs.
- . une réhabilitation technique et financière lui permettant d'acheter et d'usiner 25 000 T de paddy par an soit près de la moitié de la production nigérienne.
- . la suppression de l'IMF.
- . l'intervention systématique de la CSPPN, alimentée par ailleurs par la Taxe de Péréquation sur le Riz (voir paragraphe VI).

(VI) ETUDE DES PROTECTIONS TARIFAIRES

En raison des fréquentes modifications intervenues depuis 1986 nous ne présentons que la dernière connue , en vigueur en Décembre 1988.

ETUDE DE LA PROTECTION DOUANIÈRE A L'IMPORTATION

RIZ

Les différentes positions douanières concernant le riz sont les suivantes :

. 12'

- Riz destiné à l'ensemencement - Position 10-06-10

. Importé par l'OPVN : sous-position B 01

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TPR</u>	<u>TPR II</u>
23/11/87	5 %	6 %	3 %	0 %	5F/kg	5 F/kg

. Importé par d'autres agents économiques : sous-position B 02

23/11/87	5 %	0 %	3 %	0 %	5F/kg	5 F/kg
----------	-----	-----	-----	-----	-------	--------

- Riz non décortiqué (riz paddy ou en pailles) en sacs de 45 kg et plus - position : 10-06-21
- Riz non décortiqué (riz paddy ou en pailles) autrement présenté - position : 10-06-29
- Riz décortiqué (riz cargo ou riz brun) en sacs de 45 kg et plus - position : 10-06-31
- Riz décortiqué (riz cargo ou riz brun) autrement présenté - position : 10-06-39
- Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli ou glacé, en sacs de 45 kg et plus - position : 10-06-41
- Riz semi-blanchi ou blanchi, même poli ou glacé, autrement présenté - position : 10-06-49
- Riz en brisures, en sacs de 45 kg et plus - position : 10-06-51
- Riz en brisures, autrement présenté position : 10-06-59.

Toutes les formes de riz précitées sont soumises au même régime douanier et fiscal depuis le 23 Décembre 1987 :

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TPR</u>
23/12/87	5 %	6 %	3 %	0 %	10 FCFA/kg

La protection contre les importations est uniforme quel que soit le degré de transformation. La logique économique, selon laquelle, plus un produit est transformé, plus il doit être protégé, n'est pas respectée ici.

La Taxe de Péréquation sur le Riz (TPR), le plus souvent scindée en deux : TPR I et TPR II de 5 000 FCFA/T,

est une taxe à la consommation, liquidée par la douane à l'importation, au même titre que la Taxe sur les Boissons Alcoolisées (voir fiche BRANIGER), la Taxe sur les Tabacs et Cigarettes, la Taxe de Péréquation sur l'Huile (voir fiche SICCNIGER).

- Les sacs en polypropylène : relèvent de la position douanière POLYPROPYLENE AUTREMENT PRESENTE : 39-02-85

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	3 %	3 %	17 %	1 %

ETUDE DE LA TARIFICATION A L'EXPORTATION

- Cas des riz destinés à l'ensemencement et des riz non décortiqués :

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	3 %	27 %
1/10/88	3 %	0 %

- Cas des riz transformés semi-blanchis, blanchis, brisures :

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	3 %	7 %
1/10/88	3 %	0 %

Apparemment la logique économique selon laquelle moins un produit est transformé, plus on décourage son exportation par application d'un droit de sortie élevé, était appliquée jusqu'au 1er Octobre 1988. Depuis cette date l'exportation n'est soumise qu'à la Taxe Statistique.

En fait, il n'y a vraisemblablement pas d'exportation de riz nigérien puisque le pays est déficitaire.

(VII) CALCUL DES TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE 1987/88CALCUL DE LA VALEUR AJOUTEE AUX COUTS LOCAUX (VAL)

- Prix du riz (aux coûts locaux)
c'est-à-dire prix RINI 168 000 FCFA/T riz (1)

- Consommation intermédiaires (aux coûts locaux)

Remarque préalable :

1. En pourcentage de la production vendue ou de la production stockée ou déstockée le riz blanc (hors brisures) représente 70 à 80 % en valeur. Toutes les consommations intermédiaires ramenées à la tonne de riz seront donc corrigées d'un coefficient 0,75.

2. Faute de comptabilité pour l'exercice 1987/88 on s'est basé sur les consommations intermédiaires des exercices 1985/86 et 1986/87 avec extrapolation à 1987/88.

- Paddy

Coût de revient RINI compte tenu des prix imposés :
78 720 FCFA/T paddy.

Coût paddy $\frac{78\ 720}{0,659} \times 0,75$ 85 600 FCFA/T riz (2)

- Emballages

Hypothèse pour 1987/88 : 8 100 FCFA/T riz

avec coefficient correcteur 0,75 =

6 000 FCFA/T (3)

- Carburant, lubrifiant

Hypothèse : 1 500 FCFA/T en 1987/88 :

avec coefficient 0,75 = 1 100 FCFA/T (4)

- Electricité

Hypothèse pour 1987/88 : 2 000 FCFA/T

avec coefficient 0,75 = 1 500 FCFA/T (5)

75

$$\begin{aligned} \underline{\text{VAL}} &= (1) - (2) - (3) - (4) - (5) \\ &= 168\ 000 - 89\ 600 - 6\ 000 - 1\ 100 - 1\ 500 = \\ &69\ 800 \text{ FCFA/T} \\ &===== \end{aligned}$$

CALCUL DE LA VALEUR AJOUTEE AUX COUTS INTERNATIONAUX (VAI)

- Prix du riz aux coûts internationaux

Nous les avons reconstitué à partir du prix de détail sur le marché de NIAMEY et estimé à 125 000 FCFA/T CAF frontière en gros.

- Consommations intermédiaires aux coûts internationaux

Paddy

Nous retiendrons le prix relevé dans l'Est du pays fin Décembre 1938

3,5 N° / 2,5 kg, soit pour 1 N° = 40 FCFA :
56 000 FCFA

(Chez RINI on estime que le paddy se vendrait autour de 50 FCFA/kg si l'entreprise n'existait pas)

$$56\ 000 \times \frac{1}{0,6587} \times 0,75 = 63\ 800 \text{ F/T} \quad \text{(I)}$$

- Emballages (aux coûts internationaux)

Coûts locaux diminués de la protection nominale :

$$\frac{6\ 000}{1,10 \times 1,03} = 5\ 300 \text{ F/T} \quad \text{(II)}$$

- Carburants, lubrifiants (aux coûts internationaux)

Coûts CAF pris à 160 F/l contre coûts TTC supposé de 190 F/l :

$$1\ 100 \times \frac{160}{190} = 930 \text{ F/T} \quad \text{(III)}$$

- Electricité

On prend le même coût international qu'une faible consommation d'électricité comme SOTRAMIL, soit

$$\frac{40}{60} \times 1\,500 \quad 1\,000 \text{ FCFA/T} \quad (\text{IV})$$

$$\text{VAI} = (\text{I}) - (\text{II}) - (\text{III}) - (\text{IV})$$

===

$$= 125\,000 - 63\,800 - 3\,300 - 900 - 1\,000$$

$$= 54\,000 \text{ FCFA/T}$$

=====

Taux de protection effective

$$\text{T P E} = \frac{\text{VAL}}{\text{VAI}} - 1 = \frac{69\,800}{54\,000} - 0,29 = \boxed{29 \%}$$

Point de vue des bailleurs de fonds :

Nous mentionnons ci-après non pas le point de vue des bailleurs de fonds sur l'ensemble de la filière riz, que nous ne connaissons pas, mais certains points auxquels ils sont sensibles :

- le Fonds Européen de Développement a accordé un appui massif aux périmètres rizicoles irrigués dans le cadre d'une politique de sécurité alimentaire ; il souhaite que ces périmètres supportent leurs charges récurrentes et deviennent attractifs pour les coopérateurs ;

*Ce n'est pas
avec
celles qui que
CB le futur*

- contrairement au FED, la Banque Mondiale se refuse à financer l'agriculture irriguée car elle estime que les taux de rentabilité y sont trop faibles ;

dans tous les pays où elle intervient, la Banque Mondiale, souhaite que la Caisse de Stabilisation des Prix Agricoles soit gérée non pas par le Trésor Public mais par les professionnels des différentes filières : producteurs, commerçants, industriels, banquiers, afin que les excédents des bonnes années soient réinjectés dans les filières en question.

(VIII) CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

- Supprimer toute subvention directe à RINI ; faire intervenir la CSPPN dans la régulation du prix du paddy ; celui-ci serait abaissé pour permettre à RINI de dégager des profits ;
- Améliorer la productivité des périmètres rizicoles et la gestion des coopératives pour faire baisser le coût de revient du paddy, cela suppose vraisemblablement des subventions importantes tant au niveau des équipements que des exploitations, conformément à la priorité affichée en faveur de l'autosuffisance alimentaire ;
- Accroître la protection de RINI contre le riz importé :

	<u>DF</u>	<u>DD</u>	<u>TS</u>	<u>TVR</u>
par exemple :	15 %	15 %	3 %	0 % ;

- . Supprimer la Taxe de Péréquatation
- . Supprimer la garantie d'enlèvement
- . Mieux fiscaliser le commerce de gros
- . N'établir de Valeur Mercuriale que s'il y a sous-déclaration évidente des valeurs CAF.

Ces mesures sont destinées à porter le prix de gros du riz importé à 170 000 FCFA/T c'est-à-dire au niveau du prix actuel de FINI. Le prix au détail atteindrait alors près de 190 000 FCFA/T. Ces coûts s'entendent aux conditions économiques de l'année 1988.

- Réhabiliter RINI :
 - . Sur le plan technique : porter la capacité à 25 000 T riz/an
 - . Sur le plan financier :
 - étalement de la dette vis-à-vis de la CNCA et de la BDRN
 - crédit de campagne suffisant pour acheter la quasi-totalité du paddy commercialisé 38 000 T/an
- Etudier ultérieurement la privatisation de RINI : sous forme de 2 ou 3 sociétés concurrentes.

78

(1.5.)

ENTREPRISE : C.F.D.T.

Produit : Coton Fibre

COMPAGNIE FRANCAISE

POUR LE DEVELOPPEMENT DES TEXTILES (C F D T)

Personnes rencontrées :

- M. Eric WAREMBOURG , Volontaire Français du Service National
Directeur par intérim
BP 10 189 NIAMEY
Tél 73.28.71
- M. CHAVATTE (CFDT PARIS)
- M. NAMAIIVA BALDOU, Directeur technique
Tél 60 à MADAOUA

Actionnaires :

- CFDT (France) 100 %
- Entreprise créée en 1957.

(I) PRODUIT

- Coton Fibre (coton égrené à fibre courte)
en balles enveloppées de sacs polypropylènes, cerclées
et comprimées
Poids : 200 à 230 kg/balle sèche
Prix du coton fibre sur marché mondial FOB Port Européen :
375 à 400 FCFA/kg
- Sous-Produit
Graine de coton en sacs - Prix : 80 à 100 FCFA/kg

NB : Exceptionnellement en 1988 CFDT n'a pas à proprement parler produit de coton fibre, elle a mené la même activité que d'habitude mais comme prestataire de services pour le compte de la CSPPN avec un mode de rémunération particulier.
(voir ci-après).

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCEMARCHE LOCAL :

- Pour le coton : SONITEXTIL et en 1987/88 CSPPN qui a vendu le coton à SONITEXTIL
- Pour la graine : MINISTERE DES RESSOURCES ANIMALES

		Quantités de coton fibre vendues (en Tonnes)	CA coton fibre vendu (en M. FCFA)	Prix unitaire de vente (F.CFA/kg)
CFDT	1980/81	1 164,9 T	290,9	25:
CFDT	1981/82	732,0 T	183,0	25:
CFDT	1982/83	801,6 T	200,4	25:
CFDT	1983/84	n c	840,6	n :
CFDT	1984/85	n c	684,3	n :
CFDT	1985/86	n c	405,5	n :
CFDT	1986/87	environ 1 105 T	291,0 *	n :
CSPPN	1987/88	environ 900 T	n c	voir ci-dessous

* Au 30/11/1987.

- Pas de TVA sur le prix de cession à SONITEXTIL.
- En 1987/88 CFDT n'a pas vendu de coton, elle a vendu ses services à la CSPPN. Celle-ci a facturé à SONITEXTIL le cours mondial FOB Europe - frais non exposés (transit + assurance + fret) majoré d'une taxe à la production de 21,95 %
soit $(375 - 73,5) \times 1,2195 = 368$ FCFA/kg

MARCHE EXPORT :

		Quantité de coton fibre vendue (en T)	CA du coton fibre vendu (en M. FCFA)
CFDT	1980/81	0	0
CFDT	1981/82	0	0
CFDT	1982/83	0	0
CFDT	1983/84	n c	150,5
CFDT	1984/85	n c	63,3
CFDT	1985/86	n c	111,0
CFDT	1986/87	2 150 T	environ 1 260
CSPPN	1987/88	2 450 T	n c

SYSTEME DE REMUNERATION DE LA CFDT :

- Jusqu'à 1986/87 inclus : les CA mentionnés ci-dessus indiquent la rémunération de CFDT.
- A partir de 1987/88 le contrat CFDT-CSPPN prévoit la rémunération de CFDT, prestataire de services pour CSPPN, selon la formule ci-après :

Soit T, tonnage de coton graine achetée et traitée \geq 10 000 T/an

T', tonnage de graine produite et ensachée

125 000 000 frais fixes

16 500 T	} frais variables
5 000 T'	
1 500 T	marge CFDT

125 000 000 + 18 000 T + 5 000 T'

Comme les tonnages traités sont inférieurs à 10 000 T/an on applique la formule en remplaçant 125 000 000 par 12 500 T sachant que $T < 10 000$

d'où la rémunération CFDT : $30 500 T + 5 000 T'$

DISTRIBUTION :- Coton Fibre :

Vente directe à SONITEXTIL jusqu'en 1986/87.

A l'exportation : CFDT et COMPAGNIE COTONNIERE (France) commercialisent le coton exporté auprès des filatures.

NB : - Les clients français traditionnels de CFDT refusent désormais le coton nigérien car sa qualité s'est dégradée ; des lots seront donc expédiés... en ASIE DU SUD-EST !

- Il faut plusieurs semaines pour obtenir une licence d'exportation de l'Administration Nigérienne.

- Graine de coton :

Non triturée. Achetée par Ministère des Ressources Animales qui la donne à des éleveurs.

CONCURRENCE :

- CFDT ne détient pas de monopole au NIGER. Ainsi SONITEXTIL achète-t-elle du coton béninois ;
- Forte concurrence et marché déprimé au niveau mondial. Noter que les pays de la sous-région produisent beaucoup plus que le NIGER (MALI, COTE D'IVOIRE, BURKINA, SENEGAL, TCHAD) ;
- Il y avait trois usines d'égrenage au NIGER : MADAOUA, MARADI et GAYA. Les deux dernières sont fermées depuis 1976.

(III) INTRANTS- Coton graine local à fibres courtes :

. Il est cultivé en paysannat dans les régions de MADAOUA, NKOMNI et TAHOVA sur 2 types de périmètres :

- en culture de décrue, dans les bas-fonds, sans encadrement ni apport d'engrais. Autrefois l'UNCC encadrait toutes les cultures y compris celle du coton. Elle a été dissoute et remplacée par l'JMC qui n'assure pas d'encadrement
Rendement : 300 kg/ha.

82

- en périmètres irrigués avec encadrement, apport d'engrais et de phytosanitaires
Rendement de 900 kg à 3 t/ha.

La qualité du coton-graine non encadré est en baisse :

- récoltes tardives : le coton se dessèche ;
- sacs polypropylène percés : le coton livré contient beaucoup d'impuretés cailloux, poussières...).

Autrefois le coton nigérien était d'excellente qualité (fibres longues).

- La production de coton-graine du NIHER est très fluctuante car liée aux aléas climatiques (voir statistiques page 6).

- Les prix des produits agricoles, coton, niébé, arachide sont fixés en Octobre (après les semis : le paysan a donc choisi ses cultures de rente sans savoir combien elles lui rapporteraient). Le coton est livré par les paysans aux coopératives qui le pèsent, le stockent et le livrent à la CFDT.

Pas de TVA sur le coton-graine.

Deux à trois prix selon la qualité du coton. Noter la baisse des prix de cession à CFDT depuis 1986/87 (statistiques page 6).

- Le poids du NIGERIA se fait sentir sur l'économie cotonnière. Deux facteurs peuvent jouer :

- la date de la commercialisation : si celle en vigueur au NIGERIA est en avance sur celle du NIGER et si le paysan a un besoin pressant d'argent il ne livrera pas à la coopérative mais à un commerçant du NIGERIA.

- le cours de la NAIRA et la rémunération proposée au NIGER.

En 1986/87 le coton du NIGER était mieux rémunéré (jusqu'à 130 F/kg cf page 6) que celui du NIGERIA ; CFDT a dû recevoir clandestinement du coton nigérien ;

En 1987/88 à 3 \$ / kg au cours de 50 FCFA/ N le coton-graine était rémunéré l'équivalent de 150 F/kg par les commerçants du NIGERIA alors que les coopératives du NIGER payaient moins de 10 F/kg. Il y a sûrement eu exportation clandestine vers le NIGERIA.

STATISTIQUES COTONNIERES NIGER (CFDT NIAMEY 29/11/88)

	<u>Superficies</u>	<u>Labourées</u>	<u>Fertilisées</u>	<u>Traitées*</u>	<u>Coton-graine Production</u>	<u>Rendement HA</u>	<u>Prix d'achat</u>
1970/71	19 995	1 191	637	1 056	9 597	479	-
1971/72	20 295	1 318	744	1 289	8 271	407	-
1972/73	12 709	1 140	694	987	5 157	408	-
1973/74	8 891	1 147	718	851	3 481	391	-
1974/75	15 209	1 620	622	848	7 911	520	47 - 35 - -
1975/76	16 419	1 172	756	1 312	11 128	594	47 - 35 - -
1976/77	12 707	1 318	710	1 680	7 150	794	47 - 35 - -
1977/78	7 535	805	740	899	3 816	506	60 - 50 - -
1978/79	9 044	700	711	250	4 370	483	62 - 55 - 45
1979/80	4 727	269	644	974	3 022	640	62 - 55 - 45
1980/81	4 230	744	811	777	2 852	674	62 - 55 - 45
1981/82	2 097	1 250	994	1 017	1 791	854	80 - 75 - -
1982/83	1 677	869	872	800	2 008	1 197	120 - 110 - -
1983/84	3 848	1 322	765	850	3 982	1 034	120 - 110 - -
1984/85	4 627	2 033	680	750	3 884	839	120 - 110 - -
1985/86	5 509	1 856	626	1 991	4 389	796	130 - 120 - -
1986/87	9 421	2 200	2 219	3 013	8 138	863	130 - 120 - 90
1987/88					8 612		110 - 90
1988/89							100 - 80

recouplement
à qqs unités ou
dizaines près
avec les achats
de coton-graine

* superficies qui ont reçu 3 traitements et plus.

CFDI NIGEREvolution de la Production du Cotonau NIGER depuis 1970

<u>CAMPAGNE</u>	<u>ACHATS</u> <u>COTON-GRAINE</u>	<u>PRODUCTION</u> <u>FIBRE</u>	<u>LIVRAISON</u> <u>NITEX-SONITEXIL</u>	<u>EXPORTATIONS</u>
70-71	9 581 T 442	3 468 T 117	549 T 965	2 918 T 162
71-72	8 271 T 675	3 079 T 883	996 T 181	2 083 T 702
72-73	5 132 T 907	1 853 T 358	1 000 T 192	853 T 166
73-74	3 480 T 379	1 263 T 339	1 038 T 339	225 T
74-75	7 911 T 557	2 854 T 296	1 626 T 139	1 229 T 157
75-76	11 128 T 098	4 118 T 098	1 439 T 202	2 678 T 896
76-77	7 151 T 758	2 576 T 227	1 253 T 227	1 323 T
77-78	3 799 T 446	1 349 T 407	836 T 407	513 T
78-79	4 370 T 520	1 486 T 852	776 T 858	710 T
79-80	3 025 T 177	1 210 T	895 T 000	315 T
80-81	2 854 T 224	1 164 T 859	1 164 T 859	0
81-82	1 790 T 577	731 T 969	731 T 969	0
82-83	2 008 T 797	801 T 576	801 T 576	0
83-84	3 901 T 526	1 562 T 477	N C	N C
84-85	3 884 T	1 554 T *	N C	N C
85-86	4 389 T	1 756 T *	N C	N C
86-87	8 138 T	3 255 T *	1 105 T **	2 150 T
87-88	8 612 T	3 350 T	900 T	2 450 T

Ces tableaux ne font pas apparaître de variations de stocks, or il y a eu par exemple déstockage en 1986/87.

* calculés à partir 1^è colonne x 40 %

** calculés : 2^è colonne - 4^è colonne.

. Dans les autres pays sahéliens :

	Qualité 1 FCFA/kg	Qualité 2 FCFA/kg	Qualité 3 FCFA/kg
NIGER	110	90	
TCHAD	100	40	
BURKINA	95	65	
MALI	85	75	45

. Rendement Coton fibre = 38 %
coton-graine

c-à-d 2,63 kg de coton-graine donnent 1 kg de
coton fibre.

- Energie :

Consommation spécifique de gas-oil variable selon :

- . la qualité du coton acheté
- . le taux de marche de l'usine

1986/87	1987/88
85,95 l/T	79,23 l/T
coton fibre	coton fibre

- Emballages :

Sacs polypropylène pour les balles

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

L'usine date de 1965.

67

- 2 égreneuses PLATT-LUMMUS de 88 scies chacune
- 1 presse PLATT-LUMMUS 130 bars
- 1 groupe électrogène DUVIN de 310 KVA (soit 248 Kw ;
cos φ = 0,8)

Capacité : 10 000 T/an

Rendement :

100 T de coton-graine donnent :

- . 38 à 40 T de coton fibre
- . 55 T de graine
- . 7 T de déchets

L'usine ne démarre qu'après la campagne cotonnière et tourne en gros 6 mois de l'année.

(V) EFFECTIFS

- 22 permanents en inter-campagne, chargés de l'entretien de l'administration
- 60 à 98 saisonniers pendant l'égrenage
- quelques occasionnels pour chargement-déchargement
- un Assistant Technique permanent (DG par intérim) + assistance technique occasionnelle à l'usine

Productivité moyenne, agitation syndicale.

Remarque de forme :

Les campagnes cotonnières sont à cheval sur deux années successives mais les exercices comptables de CFDT coïncident avec les années civiles.

Le prix d'achat du coton aux coopératives est imposé à la CFDT ; il met la société en déficit (voir prix payés dans d'autres pays de la sous-région § III)

Jusqu'en 1986/87 la CSPPN comblait ce déficit avec un retard plus ou moins grand (page 11).

Exceptionnellement la campagne 1983/84 s'est soldée par un excédent que la CFDT a reversé à la CSPPN (page 11).

Depuis 1987/88 la CFDT n'est plus qu'un prestataire de services rémunéré selon la formule indiquée ci-avant (§ II).

Statistiques de Production et Données

Comptables

	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
Production T fibre	1 562 T	1 554 T*	1 750 T*	3 255 T*
C A	991,1	747,7**	510,5	1 553,6
V A (avant compensation par CSPPN)				67,8
R B E				+ 13,2

* calculés

** Statistiques notablement différentes de celles de la Direction de l'Industrie qui indique pour 1984,85 : C A = 1 1 57 M.FCFA.

89

CAMPAGNE DE COTONSoutiens-CSPPN

1986/87	
1985/86	+ 593 787 329
1984/85	+ 114 251 772
1983/84	- 40 516 400
1982/83	+ 255 397 343
1981/82	+ 194 446 345

* versement de la CFDT au profit de CSPPN

(VI) ETUDE DE LA PROTECTIONREGIME DOUANIER A L'IMPORTATION :- Coton en masse non égrené (55-01-01)
(coton-graine)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	2 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	2 %	3 %	17 %

Le coton est une production agricole peu protégée contre l'importation.

- Autre coton égrené (55-01-19)
(coton fibre)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	5 %	2 %	3 %	17 %
Régime SONITEXTIL (convention)	0 %	2 %	3 %	17 %

La règle selon laquelle plus un produit est élaboré, plus il est taxé, n'est pas respectée.

- Polyéthylène autrement présenté (39-02-89)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	3 %	3 %	17 %	1 %

Régime CFDT pour
coton importé

Admission temporaire

90'

REGIME DOUANIER A L'EXPORTATION :- Coton en masse non égrené (55-01-01)

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	0 %	0 %
1/10/88	3 %	0 %

- Autre coton égrené (55-01-19)

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	0 %	0 %
1/10/88	3 %	0 %

On pourrait s'attendre à des droits de sortie dégressifs avec le degré d'élaboration du produit. En fait ils sont nuls dans les deux cas.

(VII) ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE (TPE)
DU COTON EGRENE

ANNEE 1987 :

Les données recueillies auprès de CFDT sont insuffisantes pour calculer le TPE.

Les données recueillies auprès de SONITEXTIL pour l'exercice 1986/87 en avance de 3 mois sur l'année civile 1987 laissent penser que CFDT vend son coton à SONITEXTIL au-dessous du cours international.

ANNEE 1988 :

Cette année-là, CFDT n'était à aucun moment propriétaire du coton mais prestataire de services de CSPPN. On peut essayer de calculer la protection effective du coton fibre de l'ensemble CSPPN+CFDT.

92

Valeur Ajoutée aux Coûts Locaux (VAL)- Calcul du prix de vente moyen du coton fibre ex-usine

- Ventes à SONITEXTIL : 900 T

PV = 368 FCFA/kg, y compris la taxe de 21,95 %

PV hors taxes = $368 \div 1,2195 = 302$ FCFA/kg

(NB : Ces données se recoupent avec celles recueillies chez SONITEXTIL, 365,65 FCFA/kg pour l'exercice 1986/87 (Comptabilité SONITEXTIL) décalé de 3 mois par rapport à l'exercice 1987 (Comptabilité CFDT).

L'année précédente, le transport MADAOUA/NIAMEY était estimé à 46 MF pour 1 105 T, soit 42 FCFA/kg, soit :

PV ex-usine = $302 - 42 = 260$ FCFA/kg.

- Ventes à l'exportation : 2 450 T

PV = 375 FCFA/kg FOB EUROPE

L'année précédente le transport MADAOUA/PARAKOU/COTONOU/EUROPE était estimé à 150 MF pour 2 150 T, soit 70 FCFA/kg

(NB : Ça se recoupe avec les frais non exposés de 73,5 de la formule SONITEXTIL), soit :

PV ex-usine = $375 - 70 = 305$ FCFA/kg)

D'où PV moyen coton fibre = $\frac{260 \times 900 + 305 \times 2450}{3350}$

293 F/kg fibre.

- Intrants

- Achat coton-graine 1987/88

$\frac{8\ 612 \times 100 \text{ F/kg} \times 1\ 000}{3\ 350\ 000} = 2,571 \times 100 \text{ F/kg} =$

257 F/kg fibre.

- Consommation carburant

$79,23 \text{ l/T} \times 180 \text{ F/l} \times \frac{1}{1\ 000} = 14 \text{ F/kg fibre.}$

- Emballages balles coton + sacs graine

On prend valeur 1986/87 :

$\frac{42,1 \text{ MF}}{2\ 150 \text{ T coton fibre}} = 19,6 \approx 20 \text{ F/kg fibre.}$

- Calcul de VAL

- Avant de passer au calcul de VAL nous devons tenir compte du fait que les intrants consommés sont partiellement valorisés sous forme de graine.

Ventes de graine supposées :

$$8\ 612\ \text{T/coton graine} \times 55\ \% \times 100\ 000\ \text{F/T} = 474\ \text{MF}$$

=====

Ramené à la T de coton fibre :

$$\frac{474 \times 10^6}{3\ 350} = 141\ \text{F/kg fibre.}$$

La part d'intrants valorisée dans le coton fibre sera à corriger du coefficient :

$$\frac{293}{241 + 293} = 0,675\ 115$$

- Calcul de VAL proprement dit

PV coton fibre ex-usine			293
Coût coton graine	0,675 x 257	=	174
Coût carburant	0,675 x 14	=	9
Emballages	0,675 x 19,6	=	13
			—
VAL =	293 - 174 - 9 - 13	=	97

Vérification :

On doit s'attendre à ce que la marge brute CSPPN =
CA fibre rendu client + CA graine - coût coton
graine soit supérieure à la rémunération CFDT.

1. CA SONITEXTIL	=	(375 - 73,5) x 900	=	271	(1)
CA EXPORT	=	375 F/kg x 2 450	=	920	(2)
CA GRAINE	=		=	474	(3)
ACHAT COTON GRAINE	=	100 F/kg x 8 612 T	=	861	(4)
(1) + (2) + (3) - (4)				=	1 665 - 861
				=	804

2. Rémunération CFDT avec:	T	=	8 612 T	
	T'	=	8 612 T x 55% = 4 736,6 T	
R	=	30 500 T + 5 000 T'	=	286 MF
on a bien	804	>	286	

Valeur ajoutée aux coûts internationaux

- PV sortie usine pris au cours international, soit 305 F/kg
- Carburant CAF
Coût MADAOUA pris à 18 F
Coût CAF pris à 160 F (comme SICONIGER)
Coût carburant $\frac{160}{80} \times 9 = 8 \text{ F/kg}$
- Emballages
1/3 pour SONITEXTIL à corriger de la protection sur les emballages (1 + 0,3 %) (1 + 0,3 %)
2/3 en admission temporaire.
La correction devient négligeable. On conservera 13 F/kg.
- Coût d'achat coton-graine
1ère possibilité : On la valorise au coût NIGERIA (cf page 5)
achetée 150 F/kg par commerçants
revendue 150 F + m aux usines NIGERIA

97

$$\text{Coût achat graine} = 174 \times \frac{150 + m}{100} = 260 + \epsilon$$

$$\text{VAI}_1 = 305 - 8 - 13 - 260 - \epsilon = 24 - \epsilon$$

$$\text{d'où TPE}_1 = 97 \div (24 - \epsilon) > 404 \%$$

On ne retiendra pas la référence NIGERIA, du reste l'année précédente la rémunération du coton-graine y était inférieure à celle du NIGER.

2ème possibilité : On la valorise au coût moyen des pays francophones de la sous-région 70 à 83 FCFA. Prenons 75 FCFA (cf page 8).

$$\text{Coût achat graine} = 174 \times \frac{75}{100} = 130$$

$$\text{VAI}_2 = 305 - 8 - 13 - 130 = 153$$

$$\text{d'où TPE}_2 = \frac{97}{153} - 1 = - 37 \%$$

On retient donc $\text{TPE} = \boxed{- 37 \%}$

Deux explications à cette protection négative :

1. Le fait que CSPPN vend à SONITEXTIL à un prix inférieur au cours international : ceci est sans doute lié au régime de la convention d'établissement de SONITEXTIL (1978).
2. Le fait que CSPPN rémunère les coopératives à un prix supérieur au prix international.

Une analyse plus approfondie de la protection devrait prendre en compte les subventions, s'il y en a, à la culture du coton, notamment sur périmètres irrigués.

(VIII) CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

- Rétablir l'encadrement des cultures pour améliorer la qualité, accroître les rendements et les superficies et diminuer le coût du coton-graine.

Ce sera le cas lorsqu'une société à capitaux nigériens sera constituée avec participation de la CFDT comme cela se voit dans les pays voisins : CMDT, CIDT, SOFITEX, COTONTCHAD ;

- Noter toutefois que la filière coton pose problème dans ces mêmes pays à cause de la chute des cours mondiaux : bilans devises proches de zéro, nécessité de subventions ;
- Protéger le coton égrené nigérien contre les importations, en augmentant les droits d'entrée ;
- Laisser toute liberté à CFDT pour négocier ses prix de vente à SONITEXTIL à l'expiration de la Convention SONITEXTIL en Avril 1993 ;
- Ajuster la protection de l'agriculture cotonnière (prix et enlèvement garanti du coton-graine) :
 - . en introduisant des droits de sortie sur le coton-graine produit peu élaboré ;
 - . en augmentant les droits d'entrée sur le coton-graine.

Commentaire :

Les mesures douanières ne s'appliqueront pas aux pays de la CEAO (BENIN notamment) et elles seront difficiles à faire respecter dans les zones cotonnières proches du NIGERIA : NKONNI notamment.

(1.6.)

ENTREPRISE : OLANI

Produit : Lait caillé sucré

98

OLANIOFFICE DU LAIT DU NIGERPersonnes rencontrées :

- M. Le Chef de la Production
- M. ABDOULKARIM ABOUBACAR, Chef service Comptabilité

Tél 73.23.69 BP 404 NIAMEY

Actionnaires :

- Etat : 100 %

A l'origine OLANI n'était pas une entreprise, c'était un projet initié par le système des Nations-Unies en 1970 et destiné à jouer le rôle de facteur d'entraînement de l'élevage.

Aujourd'hui c'est un EPIC (Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial) dépendant du Ministère des Ressources Animales.

(I) PRODUIT

8 produits sont vendus sous la marque SOLANI :

- lait frais pasteurisé en sachet d'un litre
- lait caillé sucré en sachet d'un quart de litre
- lait UHT en sachet d'un litre
- crème fraîche en pot de 20 cl
- beurre en plaquette de 250 g
- fromage frais en pot de 250 g
- yaourt nature en pot de 12,5 cl
- yaourt aromatisé en pot de 12,5 cl

Les prix sont homologués sortie usine et au détail (voir page 3) .

Produits de bonne qualité.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

MARCHE :

- Le total des importations de produits laitiers par les commerçants, lait concentré, fromages, poudre (hors dons CEE) est estimé à 1000 MFCFA/an.

Le chiffre d'affaires d'OLANI est de l'ordre de 550 MFCFA (1987/88). A cela s'ajoute la consommation villageoise (en revanche l'autoconsommation des bouviers peuls ne se retrouve pas sur le marché .

- Mais OLANI ne sert que le marché de NIAMEY et des environs. Les "besoins" de NIAMEY ont été estimés à 50 000 litres/jour au début des années 1980. Force est de constater qu'au niveau de prix actuel OLANI produisait et vendait courant Décembre 1988 environ 13 000 litres/jour.
- Les produits SOLANI sont appréciés de la clientèle, notamment :
 - . le lait caillé sucré : 10 600 litres/jour en Décembre 1988. Au départ OLANI vendait simplement du lait reconstitué dont le goût déplaçait ; le lait caillé sucré est un véritable succès commercial ;
 - . le lait pasteurisé et le lait UHT : 2 200 litres/jour en Décembre 1988, OLANI évite de mettre ces deux produits simultanément sur le marché car dans ce cas le lait UHT se vend mal.

La demande de ces produits est élastique par rapport au prix comme le montre la chute de 20 % des quantités vendues entre les exercices 1984/85 et 1985/86 lorsque les prix ont augmenté. Ce sont des produits de luxe, peu accessibles à la clientèle populaire.

En revanche, OLANI a stocké des volumes importants de beurre en 1986/87 en raison d'un prix trop élevé et d'un conditionnement peu attractif.

On trouvera en page 11 les CA des principaux produits en 1986/87.

OLANI (PRIX HOMOLOGUES)

	PRIX HOMOLOGUES			RELEVÉ DE PRIX REELS parfois pratiqués par des détaillants qui ne respectent pas l'homologation
	Prix rendu distributeur	Prix de détail distributeur d'après publi- cité OLANI DEC 88	Ces prix incluent la TVA soit	
Sachet 1 litre lait frais pasteurisé	177 FCFA	185 FCFA	0 %	230 à 250 FCFA
Sachet 1/4 litre lait caillé sucré	35 FCFA	40 FCFA	0 %	
Sachet 1 litre lait UHT	230 FCFA	230 FCFA	0 %	45 FCFA
Pot 20 cl crème fraîche	198 FCFA	255 FCFA	N C	280 FCFA
Plaquette 250 g beurre pasteurisé	310* FCFA	310* FCFA	10 %	
Pot 250 g fromage frais	222 FCFA	225 FCFA	17 %	
Pot 12,5 cl yaourt nature	114 FCFA	115 FCFA	0 %	130 FCFA
Pot 12,5 cl yaourt aromatisé	119 FCFA	120 FCFA	17 %	

* le beurre SOLANI ne se vend que dans le seul circuit OLANI ; il s'y vend d'ailleurs mal, OLANI a décidé de baisser son prix à 250 FCFA.

DISTRIBUTION :

- Elle s'effectue essentiellement à NIAMEY par 3 canaux :
 - . le réseau OLANI c'est-à-dire la laiterie même et les kiosques OLANI implantés dans les différents quartiers ;
 - . les grands magasins d'alimentation : KAWAR, SCORE, MINIMARKET ;
 - . les détaillants.

L'efficacité de ce réseau de distribution : approvisionnement régulier dans des points de vente bien situés a peu à peu suscité la demande dans le courant des années 70. Les actions de publicité n'ont par contre pas été déterminantes.

Des transporteurs amènent occasionnellement les produits SOLANI jusqu'à DOSSO, le transport s'effectuant par camion ordinaire, les produits étant maintenus à basse température dans des bacs à glace. Ce genre d'observation laisse penser qu'il y a un goulot d'étranglement côté distribution.

Les prix le long de la chaîne de distribution figurent en page 3.

CONCURRENCE :

On ne peut parler de concurrence qu'à NIAMEY puisque c'est ce marché que sert OLANI.

Les principaux produits concurrents sont :

- le lait en poudre
 - . Soit vendu en sacs de 25 kg dans une fourchette de prix de 7 000 FCFA à 14 000 FCFA ces dernières années.
 - . Soit vendu à la louche sur les marchés : 15 FCFA les 250 cl.
- le lait liquide sucré :
préparé par les commerçantes du secteur informel à partir de poudre de lait (1 kg de poudre pour 10 litres d'eau) et de sucre : elles proposent un produit moins cher que le lait caillé sucré SOLANI mais qui n'a pas le même goût.

- le lait UHT :
 - . lait de contrebande du NIGERIA acheté 100 FCFA/litre proposé 280 FCFA/litre au détail donc plus cher que SOLANI.
 - . lait d'origine européenne dans le supermarché SCORE (approvisionné par la Centrale d'achat de SCOA en France) plus cher que SOLANI.
- le beurre (EE) :

Il s'agit du beurre excédentaire de la CEE dit beurre d'intervention proposé à 170 FCFA les 200 g (soit 212,5 FCFA les 250 g, c'est-à-dire 15 % moins cher que le beurre SOLANI).
- lait concentré sucré, yaourts aux fruits
d'origine européenne, produits plus chers que les produits SOLANI et s'adressant à une clientèle limitée.

(III) INTRANTS

- Lait de collecte local

Il s'agit de lait de zébu très riche en matières grasses 42 g/litre.

Trois origines distinctes :

- . les éleveurs informels ;
- . un périmètre d'éleveurs encadrés et une station d'élevage OLANI à KIRKISSOYE près de NIAMEY ;
- . une ferme d'Etat située à 25 km de NIAMEY et équipée d'installations frigorifiques (DEMBOU).

OLANI collecte le lait des éleveurs le long de 7 axes géographiques dans un rayon de 80 km de NIAMEY, avec 4 camions et le personnel nécessaire : chauffeurs, mécaniciens, ramasseurs... (capacité actuelle de ramassage : 11 000 l/jour).

Le lait cru était payé 115 FCFA le litre aux éleveurs jusqu'en Mars 1986 date à laquelle il est passé à 150 FCFA/l.

Le lait de qualité moindre est acheté 120 FCFA/litre.

Ce prix est jugé satisfaisant par l'éleveur. Il n'y a pas de goulot d'étranglement à ce niveau.

En 1986/87 le lait de collecte rendu OLANI est revenu en moyenne à 167,8 FCFA/litre.

Le lait de collecte de DEMBOU serait acheté à 180 FCFA/l.

Le lait de collecte entre dans la fabrication de tous les produits OLANI soit directement, soit indirectement, après écrémage (voir matrice ci-après, page 8).

- Poudre de lait écrémé importée

La poudre de lait utilisée par OLANI entre au NIGER sous la formation d'une subvention en nature de la ZEE, accordée à l'Etat nigérien. Celui-ci cède la poudre à OLANI au cours du marché mondial, parfois même à un cours plus élevé.

Prix de cession pratiqués :

124 FCFA/kg en 1984/85

350 FCFA/kg en 1985/86

300 FCFA/kg actuellement.

L'essentiel de la poudre de lait achetée sert à fabriquer le lait caillé sucré ; 1 kg de poudre et dix litres d'eau donnent dix litres de lait reconstitué.

- Sucre

Il est acheté par OLANI 130 FCFA/kg aux commerçants titulaires de licences d'importation.

- Emballages

Trois types d'achats :

- bobines de films plastiques de 22,5 kg à 27 000 FCFA pièce. Elles servent à fabriquer les sachets contenant le lait frais pasteurisé, le lait caillé sucré et le lait UHT.
- pots en plastique pour crème, fromages, yaourts.
- papier sulfurisé pour emballer les plaquettes de beurre.

OLANI 1986/87

MATRICE DES INTRANTS CONSOMMES

Unité : litre

Produits finis Matières premières	Lait frais pasteurisé	Lait caillé à partir de lait de collecte	Lait caillé à partir de poudre de lait	Lait UHT	Beurre	Fromage	Yaourt nature	Yaourt aromatisé	Crème	TOTAUX
Lait de collecte entier	183 402	9 830,5		74 966,5			973,64	5 051,36		274 224
Lait de collecte écrémé	79 500,5	639 069,5								718 570
Crèmes (après écrémage du lait de collecte)				5 893,5	26 825,5	747				38 923
Poudre de lait	5 984		184 235,67	18 220,5	1 382,5	1 020,5	410,75	2 326,5	5457	213 580,42
Sucre		29 701,1	92 047,1					2 404,8		124 153
MGLA				959						959

105

- Divers

Ferments, colorants, arômes (pour yaourts).

- Commentaire

Une matrice ci-avant indique pour chaque produit SOLANI la quantité d'intrant consommée en 1986/87.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

	<u>1970</u>	<u>1976</u>	<u>1986</u>
Capacité de la laiterie	5 000 l/j	10 000 l/j	40 000 l/j

Procédé (voir tableau synoptique ci-après page 9)

- Réception- Contrôle qualité - Pesage : (bidons 20 l)
Station de nettoyage bidons
- Standardisation - Pasteurisation ou UHT (longue conservation)
Homogénéisation
Ensachage automatique
- Etuvage - brassage pour lait caillé
Atelier de reconstitution
Baratte pour le beurre-emballage manuel
- Station CIF - Services Généraux - Froid
Station de traitement des eaux usées.

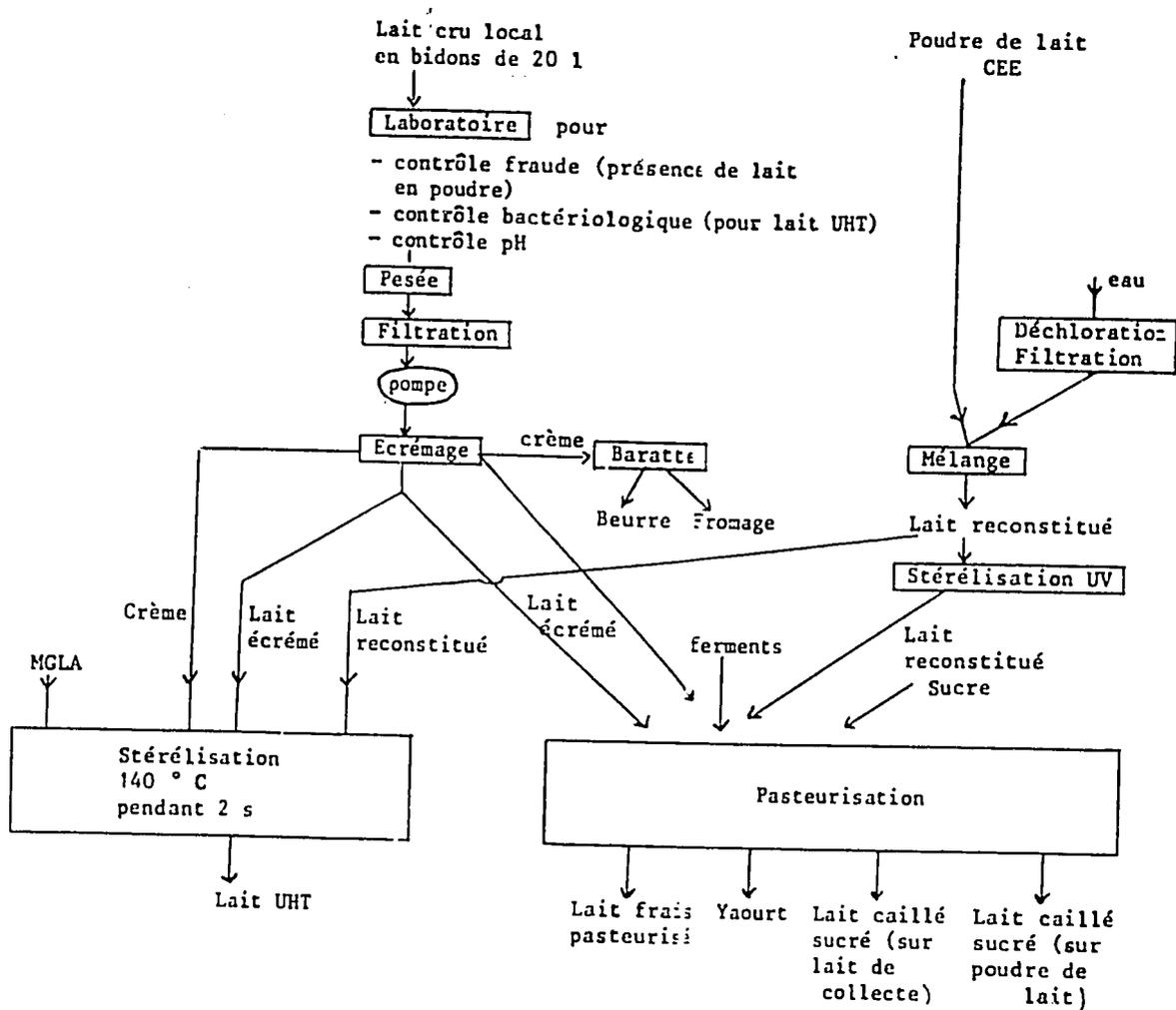
Le matériel est de bonne qualité, la stérilisation par procédé ACTINI - Ensachage automatique THIMONIER.

L'outil de travail est en bon état, bien entretenu, il manque d'unité de conception et de place dans l'implantation faite par phases successives, des équipements.

Ce qui gêne le nettoyage et la circulation des produits entrants et sortants.

- Notons que, par ailleurs, OLANI possède une station d'élevage avec ses propres animaux.

Tableau synoptique simplifié des procédés de production



Pour combinaison exacte des intrants voir page 7 .

(V) EFFECTIF

- 69 personnes en 1986/87, 70 en 1987/88 (dont 9 cadres).
- Il y a deux catégories de personnel :
 - . les agents de l'Etat détachés mais pris en charge par OLANI ;
 - . les employés relevant de la convention collective.
- L'usine a fonctionné jusqu'à 2 équipes par jour, tous les jours sauf le dimanche.

(VI) GESTION

(Se reporter aux tableaux statistiques ci-après pages 12 et 13).

- Les trois exercices du 30/09/83 au 30/09/86 étaient excédentaires.
- Au cours de l'exercice 1985/86 des hausses sont intervenues :
 - . sur le lait de collecte payé aux éleveurs : passage de 115 F à 150 F/l ;
 - . sur la poudre de lait achetée à l'Etat : passage de 124 F à 350 F/l ;

Elles ont été répercutées sur les prix de vente avec comme conséquence une chute de la demande ; elle-même répercutée par une diminution des achats et autres charges variables. Toutefois, ces modifications n'étant intervenues qu'en cours d'exercice 1985/86, celui-ci a été encore bénéficiaire.

- D'importants investissements pour QUADRUPLEMENT DE LA CAPACITE ont été réalisés au cours du même exercice.
- Ces investissements ont permis une diminution de la consommation de poudre de lait et corrélativement une hausse considérable (quadruplement) de la collecte et du traitement du lait local. Cependant les hausses de prix des années précédentes, et, sans doute, les difficultés financières des ménages se sont traduites par une stagnation de la demande.

Les investissements de l'exercice précédent ont entraîné des amortissements et des frais financiers considérables et les prix d'achat sont restés au même niveau ; C'EST POURQUOI OLANI A COMMENCE ET CONTINUE AUJOURD'HUI A PERDRE DE L'ARGENT SUR TOUS LES PRODUITS SAUF LES YAOURTS , qui ne représentent que 4 % de la production.

- La comptabilité analytique de l'exercice 1986/87 met en évidence un point intéressant : OLANI fabrique du lait caillé sucré à partir de deux origines :

- . le lait de collecte local :

Coût du lait de collecte :	94,7 FCFA/l	de produit fini	
Autres coûts de transformation :	140,9 FCFA/l	" "	
Coût de revient du lait caillé :	235,6 FCFA/l	" "	
Prix de vente du lait caillé =	140 FCFA/l	" "	
d'où perte	= 95,6 FCFA/l	" "	

- . le lait en poudre importé :

Coût de la poudre de lait :	27,3 FCFA/l	de produit fini	
Autres coûts de transformation :	140,8	" "	
Coût de revient du lait caillé =	168,1 FCFA/l	" "	
Prix de vente du lait caillé =	140 FCFA/l	" "	
d'où perte	= 28,1 FCFA/l	" "	

OLANI perd moins d'argent sur la poudre de lait que sur le lait de collecte. L'intérêt d'OLANI et l'intérêt des éleveurs sont divergents. En d'autres termes LE LAIT LOCAL N'EST PAS ASSEZ PROTEGE CONTRE LES IMPORTATIONS.

- . Notons enfin que la production n'ayant guère suivi l'augmentation de capacité, OLANI NE TOURNE QU'A ENVIRON UN QUART A UN TIEFS DE SA CAPACITE.
- . Enfin, bien que la comptabilité analytique ne le mette pas clairement en évidence, il est vraisemblable que les activités d'OLANI liées à l'élevage sont génératrices de déficit.

OLANI 1986/87 - PRODUCTIONS, CHIFFRES D'AFFAIRES ET VARIATION DE STOCKS

Produit	Production en volume	Equivalent Litre de lait	Pourcentage	Production vendue (en M FCFA)	Production stockée ou déstockée (en M FCFA)
Lait frais pasteurisé	321 530 1	321 530 1	9,78 %	} 388,9	- 0,3
Lait caillé sucré (à partir de lait de collecte)	644 696,5 1	644 696,5 1	19,60 %		- 0,6
Lait caillé sucré (à partir de poudre de lait)	1 997 991 1	1 997 991 1	60,76 %		+ 0,3
Lait U H T	249 469 1	249 469 1	7,58 %	44,8	+ 4,6
Beurre	16 978,5 kg	27 166 1	0,63 %	8,8	+ 0,03
Fromage	3 755,25 kg	15 021 1	0,46 %	2,8	- 0,02
Yaourt nature	4 362,25 1	4 362,25 1	0,13 %	4,2	- 0,09
Yaourt aromatisé	22 635,50 1	22 635,50 1	0,69 %	18,4	- 0,4
Crème	5 457 1	5 457 1	0,17 %	6,0	
TOTAL		3 288 328,25 1	100 %	532,2	+ 3,52

STATISTIQUES OLANI (Sources : CEGOS/SEMA (1983) + OLANI + CAB. ABDOU BOUA)

	1980/81	1981/82	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88
Capacité (en litres de produits finis par jour)	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	40 000	N C
<u>ACHATS</u>								
Lait collecté (l/an)	612 100	436 300	404 600	425 600	286 800	265 800	1 031 800	N C
Poudre consommée (l/an)	279 200	317 000	354 500	355 200	344 300	275 600	213 600	N C
Sucre acheté (l/an)	N C	153 000	N C	N C	N C	130 300	124 200	N C
<u>PRODUCTION</u>								
Lait pasteurisé (l/an)	407 200	428 200	410 100	497 100	397 100	342 900	321 500	N C
Lait caillé sucré (l/an)	3 323 000	3 560 700	3 823 800	3 706 700	3 583 900	2 823 600	2 642 700	N C
Lait UHT (l/an)	0	0	0	0	0	16 700	249 500	N C
CA Lait pasteurisé					N C	56,8	58,3	N C
CA Lait caillé sucré					N C	374,0	388,9	N C
CA Lait UHT					N C	N C	44,9	N C
CA Autres					N C	N C	40,1	N C
CA Total								
Variation de stocks					490	445,9	532,2	estimé 550
VA					N C	+ 7,5	-2,0*	
RBE					N C	+192,0	+48,3	
					N C	+ 53,8	-217,7	

* y compris déstockage d'animaux pour - 5,9 MF

(VII) ETUDE DE LA PROTECTIONETUDE DES REGIMES A L'IMPORTATION- Lait et produit de la laiterieLait frais complet ou écrémé - position 04-01-10

	<u>DD</u>	<u>Df</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	4 %	3 %	0 %
18/05/87	5 %	2 %	3 %	0 %

Yoghourt-Képhir-Lactosérum-babeurre - position 04-01-20

1/10/86-18/05/87	5 %	4 %	3 %	0 %
18/05/87	5 %	2 %	3 %	0 %

Crème de lait - position 04-01-30

1/10/86-18/05/87	5 %	12 %	3 %	0 %
18/05/87	5 %	8 %	3 %	0 %

Lait et crème de lait, conservés, concentrés ou sucrés
(04-02)

Il y a 12 positions douanières différentes 04-02-01, 09, 10, 21, 29, 31, 39, 51, 59, 61, 69, 90. La position 04-02-51 correspond au :

Lait en poudre ou en granulés

Toutes relèvent du même régime :

1/10/86-18/05/87	0 %	5 %	3 %	0 %
18/05/87	0 %	3 %	3 %	0 %

Régime OLANI pour lait

en poudre donné par

la CEE à l'Etat 0 % 0 % 0 % 0 %

Graisse butyrique (butter-oil) - position 04-03-10Beurre en récipients hermétiquement fermés - position 04-03-20Autres beurres - position 04-03-90

Les trois positions relèvent du même régime :

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	4 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	2 %	3 %	10 %

Fromages et caillebotte (toutes les positions 04-04)

Il y a 7 positions douanières : 04-04-10, 20, 30, 40, 50, 60, 90. Elles relèvent toutes du même régime douanier :

1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	14 %	3 %	17 %

Commentaires :

La règle selon laquelle plus un produit est élaboré, plus il est taxé n'est guère respectée :

- lait frais complet, yoghourt et beurre ont le même niveau de taxation alors qu'ils correspondent à des degrés divers d'élaboration ;
- la crème et le fromage sont taxés davantage, ce qui est normal ;
- en revanche, on relève une anomalie de taille : les laits concentrés et les laits en poudre sont moins taxés que le lait frais ; on a sans doute cherché à favoriser la consommation mais cela va à l'encontre de l'intérêt du producteur et n'est donc pas conforme à la politique d'autosuffisance alimentaire.

- Autres intrants

Sacs, sachets et similaires (en matières plastiques) de poids unitaire supérieur à 120 grammes - position 39-07-42

(Il s'agit des bobines de film plastique de 27,5 kg unitaire pour conditionnement du lait)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	14 %	3 %	17 %	8 %
Régime OLANI dans le cadre de l'agrément	0 %	0 %	3 %	17 %	

Flacons, bonbonnes et autres récipients (en matières plastiques) position 39-07-49

(pots en plastique pour conditionnement des autres produits laitiers)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	14 %	3 %	17 %	8 %
Régime OLANI dans le cadre de l'agrément	0 %	0 %	3 %	17 %	

Sucres de canne ou de betterave, présentés en poudre, granulés, ou cristallisés (position 17-01-21)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	0 %	1 %	3 %	0 %
18/05/87	0 %	1 %	3 %	0 %

Pas de régime privilégié pour OLANI.

Commentaires sur la protection dont bénéficie OLANI :

Dans le cadre de l'agrément valable de 1984 à 1994, OLANI bénéficie des avantages suivants :

- exonération totale des droits et taxes sur la poudre de lait ;
 Considérée comme intrant pour le lait caillé sucré, la poudre de lait relève donc d'un régime favorable à OLANI ;
 Considérée comme un concurrent d'OLANI, la poudre de lait dont le prix mondial traduit les politiques de subvention de la CEE, ne se voit opposer qu'une faible protection tarifaire ;
- exonération des droits d'entrée sur les emballages.
 En revanche, OLANI acquitte :
 - les droits sur les ferments, les colorants, les arômes, le sucre ;
 - la TVA sur tous les intrants qui y sont soumis et notamment sur les emballages, les ferments, les colorants, les arômes.

ETUDE DES REGIMES A L'EXPORTATION

Toutes les formes de lait et produits laitiers à une exception près ont relevé et relèvent du même régime douanier à l'exportation :

	<u>DS</u>	<u>TS</u>
1/10/86-3/12/86	6 %	3 %
3/12/86-1/10/88	6 %	3 %
1/10/88	0 %	3 %

L'exception concerne les autres beurres (position 04-03-90)

	<u>DS</u>	<u>TS</u>
1/10/86-3/12/86	7 %	3 %
3/12/86-1/10/88	7 %	3 %
1/10/88	0 %	3 %

Aucun droit de sortie ne vient décourager l'exportation de produits peu élaborés ; il est vrai que les exportations de lait ou de produits laitiers, si elles existent, peuvent être considérées, de toutes façons, comme négligeables.

(VIII) CALCULS DES TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE

- Nous n'avons pas calculé de taux de protection effective pour le lait frais pasteurisé faute de prix de référence pour le lait cru de collecte. Cependant, nous avons estimé que le prix de référence du lait cru de collecte était inférieur ou égal à 90 FCFA/l.

Il est payé 150 FCFA/litres aux éleveurs. Le lait de collecte est donc économiquement protégé.
D'autres indices recourent cette estimation ;

- . lait UHT de contrebande acheté à 100 FCFA ;
- . 150 FCFA/l est un prix jugé satisfaisant par les éleveurs.

- Toutefois, cette protection ne tient qu'aux obligations d'achat imposées à OLANI. Sur le plan de la gestion, OLANI a intérêt à maximiser son profit, ou plutôt, dans la situation actuelle à minimiser des pertes, et aurait plutôt intérêt à acheter de la poudre de lait que du lait cru de collecte. La poudre de lait revient beaucoup moins cher et se voit opposer une faible tarification douanière.

- Nous avons cherché à approcher le taux de protection effective du lait caillé sucré fabriqué à partir de poudre de lait, nous trouvons un taux négatif, reflétant le faible prix de vente imposé au lait caillé sucré (voir pages suivantes).

Calcul du taux de protection effective de lait caillé sucré OLANI fabriqué à partir de poudre de lait 1986/87

Valeur Ajoutée aux coûts locaux

(d'après comptabilité analytique CAB.ABDOU BAOUA 1986/87)
ci-dessous : prix unitaires au litre de produit fini :

- Prix OLANI	140 FCFA/l	(1)
- Contenu en lait en poudre	27,3 "	(2)
- Energie et matière consommable	27,6 "	(3)
- Emballages	15,1 "	(4)
- Sucre	5,7 "	(5)

$$VAL = (1) - (2) - (3) - (4) - (5) = 64,3 \text{ FCFA/l}$$

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux

- Prix international

On retient le prix OLANI corrigé de la protection nominale de $1,09 \times 1,03$ pendant la plus grande partie de l'exercice 1986/87

$$124,7 \text{ FCFA/l} \quad (\text{I})$$

- Pour les intrants on applique le même principe

. Lait en poudre protection 0% 27,3 FCFA/l (II)

. Energie et matières consommables

En première approximation on l'assimile à une consommation d'électricité.

Coefficient correcteur $\frac{40}{60} = \frac{2}{3}$ (cf SOTRAMIL, RINI)

$$18,4 \text{ FCFA/l} \quad (\text{III})$$

. Emballages

Protection nominale $1,25 \times 1,03$ jusqu'au 18/05/87

$$11,7 \text{ FCFA/l} \quad (\text{IV})$$

. Sucre

Protection nominale $1,01 \times 1,03$

$$5,5 \text{ FCFA/l} \quad (\text{V})$$

$$VAI = (I) - (II) - (III) - (IV) - (V) = 61,8 \text{ FCFA/l}$$

$$TPE = \frac{VAL}{VAI} - 1 = \frac{61,8}{64,3} - 1 = \boxed{-4\%}$$

(IX) CONCLUSIONS

- Compte tenu de la structure de prix et en l'absence de subvention OLANI EST CONDAMNEE A DISPARAITRE et la privatisation envisagée n'a aucun sens.

En effet, les pertes vont se transformer en endettement.

- . arriérés de paiement vis-à-vis de la BOAD ;
- . puis endettement vis-à-vis des fournisseurs qui refuseront un jour de livrer qu'une pièce de rechange indispensable qui la matière première ;
- . ou bien retards de paiement vis-à-vis des employés qui cesseront alors le travail.

- Que faire pour sauver OLANI ?

1. S'assurer que la gamme des produits et le niveau des prix de vente est optimal compte tenu du pouvoir d'achat des populations et des capacités installées qu'il conviendrait d'utiliser à 70 / 80 %.

OLANI DOIT ETRE LIBRE DE FIXER SES PRIX ET CE, DES MAINTENANT, AVANT LA FIN DE L'AGREMENT.

Peut-être faut-il supprimer certains produits générateurs de pertes trop fortes, peut-être une baisse des prix sur les produits principaux ferait-elle croître la demande et assurerait un meilleur taux de charge des installations ; peut-être une hausse de prix sur certains produits de luxe tel le lait UHT et les yaourts aromatisés est-elle possible.

2. Etudier des restructurations du genre :

- . sous-traitance de la collecte à des transporteurs professionnels.
- . réduction de certains frais généraux.

3. Recentrer OLANI sur ses activités industrielles : céder à des structures para-étatiques les tâches d'exploitation directe ou d'encadrement de l'élevage.

- Mais il est probable que ces mesures ne suffiront pas. Il faut AGIR SUR LE COUT DES MATIERES PREMIERES.

Si, après toutes les restructurations précédentes, OLANI ne dégage pas de profit sur les produits fabriqués à partir de poudre de lait payée au cours mondial c'est que la présence d'OLANI n'a probablement aucun intérêt économique pour le NIGER (bilan devises négatif malgré les 69 emplois maintenus).

Dans le cas contraire, OLANI doit être maintenue, mais il faut alors FAVORISER L'ACHAT DE LAIT CRU LOCAL AU DETRIMENT DE LA POUDRE DE LAIT IMPORTEE, ce qui implique :

- . UNE HAUSSE DES DROITS SUR LA POUDRE IMPORTEE ET L'APPLICATION DE CES DROITS A OLANI ;
- . ET UNE BAISSSE DES PRIX DU LAIT, DANS LE CADRE D'UN CONTRAT A LONG TERME OLANI-GOUVERNEMENT.

On ne peut guère espérer une augmentation de la productivité de l'élevage traditionnel à moyen terme car c'est une activité très en retard par rapport au reste de l'économie. De même, on ne peut guère compter sur un élevage laitier intensif de type industriel rentable aux conditions du marché. On doit donc tabler pendant longtemps sur des SUBVENTIONS A L'ELEVAGE NIGERIEEN lui permettant :

- . de réaliser peu à peu des gains de productivité ;
- . tout en lui permettant de supporter un faible prix de cession à OLANI.

La CEE serait entre autre sollicitée pour soutenir l'élevage nigérien en lieu et place de l'aide ali-

mentaire en poudre de lait fournie actuellement dans les conditions déjà décrites.

La CSPPN interviendrait pour stabiliser le prix du lait et subventionner l'élevage laitier. En revanche, OLANI ne recevrait aucune subvention directe.

PERSPECTIVES

Les profits alors dégagés par OLANI lui permettraient alors d'investir :

- extension du réseau de distribution avec chaîne de froid
- extension de la collecte si la sous-traitance se révèle inappropriée.
- nouvelles laiteries à TAHOUA et MARADI de 300 MFCFA chacune.
- Eventuellement autres formes de collecte et de traitement dont la faisabilité technique et la rentabilité reste à prouver.

En effet, étant donné que les troupeaux transhument deux fois par an et qu'il n'est pas possible d'installer des centres de collecte réfrigérés, il faudrait réfléchir sur une solution mieux adaptée qui consisterait à :

- . créer des centres-dépôts réfrigérés dans quelques villes, dépôt -stockage-distribution.
- . monter des camions-atelier-suiveurs qui effectueraient un suivi du mouvement des troupeaux et traiteraient par UHT par exemple la production laitière ainsi recueillie, plutôt que de penser à des unités fixes.

La privatisation d'OLANI pourrait alors être envisagée.

(1.7.)

ENTREPRISE : SICONIGER

Produit : Huile d'Arachide brute

S I C O N I G E R

Personnes rencontrées :

- M. BANANI ABDOU, DG
EP 11 MARADI Tél 410 317
- M. KALLA OUMAROU, Chef Producti:..

Actionnaires :

- SONARA 90 %
- Privés nigériens 10 %

Entreprise créée en 1942

(I) PRODUIT

- Huile arachide brute (densité = 0,905)
 - . Prix ex-usine H.T. : 285 FCFA/l depuis 13/06/88 en fût de 200 l, que le client amène lui-même.
 - . Ce prix était de 312 FCFA/l, du 1/03/88 au 13/06/88
 - . TVA : $(1 - 0,82) \times 10 \% = 1,8 \%$ (réfaction de 82 %) soit 5 F/litre

Le prix de l'huile ex-usine est imposé par le Ministère du Commerce (c'est une contrepartie de la protection dont bénéficie l'entreprise contre les importations).

En aval les prix des huiles sont libérés.
- Huile démulcinée (c'est-à-dire débarrassée de sa mousse)
400 FCFA/l
- Sous-produit = tourteaux
 - . Non vendus au NIGER (les ranchs n'achètent pas de tourteaux)
 - . vendables au NIGERIA :

- . prix fluctuants liés au cours de la N (Naira)
- . SICONIGER a obtenu 60 000 FCFA/T (1987)
40 000 FCFA/T (1988)
mais n'arrive plus à les vendre à :
30 000 FCFA/T (Janvier 89).

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

L'huile d'arachide est encore très demandée au NIGER.

- Marché nigérien estimé à :
 - . 11 000 T = 12 M. litres (DDI 1987)
 - . 7 500 fûts/mois = 90 000 fûts/an x 200 l =
18 M. litres (SICONIGER, 1989)
 soit un marché de 6 000 M.FCFA à 9 000 M. FCFA au
prix détail 500 FCFA/l
- Difficultés d'écoulement à la mi 1987
D'où stockage important.
- Circuit de commercialisation :
 - . dépôts SICONIGER
 - . dépôts SONARA (ZINDER et DOSSO)
 - . parfois vente directe
 Contrainte : le client doit amener son fût (souvent
fût huile DINOR).

Concurrence d'huile d'arachide

1. Artisanat NIGER
 - . Huile dite "de la ménagère" préparée à la maison,
très appréciée car elle ne mousse pas.
 - . Les quantités produites sont importantes mais non
chiffrables à l'échelle du pays.
 - . Prix au détail équivalent au prix de l'huile
SICONIGER : 500 FCFA/l.
2. Artisanat NIGERIA
 - . Importations en citernes d'huile de la ménagère
à GAYA et à MATAMEYE en fraude.
 - . Prix au détail : 300 FCFA/litre (1987).

122

Concurrence d'autres huiles (palme, soja, etc...)

En provenance des industries :

- du BENIN, du NIGERIA (5 huileries à KANO), d'ALGERIE, du PAKISTAN, de SINGAPOUR, de MALAISIE.
- de RCI : Huile de palme DINOR.

SICONIGER a elle-même commercialisé des huiles importées en 1985 et 1986.

Relevé de prix

- Huile de la ménagère par litre au détail :
 - . 500 à 525 FCFA/l (NIAMEY, 1988)
 - . 500 FCFA/75 cl = 567 FCFA/l (marché BOUKOKI, NIAMEY, 11/12/88 .
- Huile (non précisée) en fût de 200 l : descendu courant 1986 à 62 500 F/200 l, soit 312,5 FCFA/l.

(III) INTRANTS

- Arachide décortiquée SONARA
 Prix de cession imposé par l'actionnaire SONARA en 1988 : 160 000 F/T
 Rendement : 43 % avec l'arachide actuel (44,5 % possibles avec arachide de meilleure qualité).
 Difficulté d'approvisionnement en matières premières depuis le démarrage de la nouvelle usine ; la production d'arachide s'est effondrée depuis les années soixante ; la récolte de 1988 est de l'ordre de 12 000 T.
- Gas-oil : 74 l/T d'huile produite à 185 FCFA/l
- Pas de fûts car SICONIGER les juge trop chers = 9 000 FCFA départ ALGERIE.
- Sacs pour tourteaux : 3 900 F/T de tourteaux.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

1. Une décortiquerie d'arachide arrêtée depuis 1975.

2. Une huilerie datant de 1975

Investissement : 1 030 M. FCFA

Capacité de trituration : 38 000 à 46 000 T d'arachide décortiquée par an (on retiendra : 40 000 T)

Rendement huile : 43 à 44,5 % (on retiendra 43 %)

Rendement tourteaux : 55 %

Autrement dit :

2,326 T d'arachide décortiquée donnent, après trituration :

. 43 % x 2,326 = 1,00 T d'huile

. 55 % x 2,326 = 1,28 T de tourteaux

On en déduit :

Capacité de production d'huile : 17 200 T/an

On peut exprimer cette capacité en d'autres unités :

. en nombre de litres par an

1 litre d'huile pèse 905 g d'oil

Capacité : 19 000 000 litres/an (19 Ml/an)

. en nombre de fûts de 200 litres par an

Capacité : 95 000 fûts/an

ou en nombre de fûts par jour travaillé :

à raison de 20 jours/mois x 12 mois

Capacité : 396 fûts/jour

La capacité est supérieure au volume du marché nigérien (12 à 18 Ml/an).

(V) GESTION

Compte tenu du prix de vente de l'huile imposé à SICONIGER, le problème principal est celui du prix de cession par SONARA de l'arachide décortiquée à sa filiale SICONIGER.

A 160 000 FCFA la tonne d'arachide décortiquée, SICONIGER perd de l'argent car le coût de la matière première est supérieur au prix du produit fini ! (tableaux pages suivantes).

STATISTIQUES SICONIGER

ANNEES	TONNES ARACHIDES TRITUREES	EFFECTIF DE L'ENTREPRISE	CA EN MFCFA
1975	15 500		
1976	12 000		
1977	6 600		
1978	7 600		
1979	12 700		
1980	2 200		
1981	2 500		
1982	2 600		
1983	4 100	87	1 853
1984	1 080	85	799
1985	0	85	1 375 } commerciali-
1986	0	24	419 } sation huile
1987	3 341	49	450 } importée
1988	8 688	48	1 400
		63 temporaires ⁺	

AUTRES STATISTIQUES (DDI 1987+Comptabilité
1985/86 et 1986/87 +
Fiches de Prix)

ANNEES	EFFECTIF	RENDEMENT	TONNE HUILE	TONNE TOURTEAUX	CA	VA	RE
1984/85			575 T	883 T	1 517,9	166	+ 1,9
1985/86					451 *	-21,3	-35,6
1986/87	42	42,7 %			447,7 **	+119,8	-84,4
1987/88		43,07%					

* = 421 vente marchandises
30 production vendue

** = 280,1 vente marchandises
167,6 production vendue

Un prix de 131 000 FCFA la tonne d'arachide décortiquée permettrait d'équilibrer les comptes (tableaux pages suivantes).

Les pertes des années passées ont conduit SICONIGER à s'endetter fortement, notamment vis-à-vis de SONARA.

En Janvier 1989, SONARA a refusé d'approvisionner SICONIGER. L'usine de SICONIGER est arrêtée. En conséquence, la taxe de péréquation sur les huiles importées de 200 FCFA/litre a été suspendue pour une durée indéterminée (voir § VI).

COMPTABILITE RAMENEE A LA TONNE D'HUILE
AUX PRIX EN VIGUEUR DEPUIS LE 13/06/83

	FCFA/T huile
- <u>CHARGES</u>	
Arachide SONARA	
160 000 F/T arachide x 2,325 $\frac{\text{T arachide}}{\text{T huile}}$ =	372 000
(Rendement 43 %)	
Gas-oil : 74 l/L huile x 185 F/l =	13 690
Autres charges : 34 049 F/T huile =	34 049
	419 739
- <u>PRODUITS</u>	
Prix de vente huile brute	
285 F/litre, soit 285 x 1 105 $\frac{1}{\text{T}}$ =	314 925
(+ TVA 10 % (1 - 0,82) = 1,8 %	5 668)
Prix de vente tourteaux	
1 250 kg tourteaux/T huile x 30 F/kg =	37 500
Déficit d'exploitation =	67 314
	419 739

COMPTABILITE FICTIVE A LA TONNE
D'HUILE AVEC PRIX DE CESSIION DEMANDE
PAR SICONIGER POIR ARACHIDE SONARA :
131 000 FCFA/T

		<u>FCFA/T</u>
<u>- CHARGES</u>		
Arachide 131 000 F/T x 2,325	=	304 575
Gas-oil	=	13 690
Autres charges	=	34 049
Bénéfice d'exploitation	=	111
		<hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>
		352 425
 <u>- PRODUITS</u>		
Huile brute	=	314 925
Tourteaux	=	37 500
		<hr style="width: 100%; border: 0.5px solid black;"/>
		352 425

(VI) ETUDE DE LA PROTECTIONPROTECTION DOUANIERE A L'IMPORTATION :

Huile d'arachide brute - position 15-07-31
non conditionnée pour la
vente au détail

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TTA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	1 %		
18/05/87-3/07/87	5 %	7 %	3 %	1 %		
3/07/87	5 %	7 %	3 %	1 %		200 F/1

Huile arachide épurée ou raffinée - position 15-07-34
non conditionnée pour la
vente au détail

1/10/86-18/05/87	5 %	25 %	3 %	1 %		
18/05/87-3/07/87	5 %	21 %	3 %	1 %		
3/07/87	5 %	21 %	3 %	1 %	9 %	200 F/1

Huile arachide raffinée, pour la vente au détail, en
emballages < 5 litres - position 15-07-01

1/10/86-18/05/87	5 %	25 %	3 %	1 %		
18/05/87-3/07/87	5 %	17 %	3 %	1 %		
3/07/87	5 %	17 %	3 %	1 %	8 %	200 F/1

Tourteaux arachide - position 23-04-01

1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	1 %		
18/05/87	5 %	5 %	3 %	1 %		

Arachide d'huilerie en coque - position 12-01-21

1/10/86	5 %	0 %	3 %	1 %		
---------	-----	-----	-----	-----	--	--

Arachide d'huilerie décortiquée - position 12-01-31

1/10/86	5 %	0 %	3 %	1 %		
---------	-----	-----	-----	-----	--	--

La production d'arachide et le décorticage sont à première vue peu protégés.

Il est arrivé que des commerçants livrent à SONARA de l'arachide importée du NIGERIA (sans doute les années de mauvaise récolte arachidière au NIGER).

REGIMES A L'EXPORTATION :

Huile arachide raffinée, conditionnée pour la vente au détail, en emballages \leq 5 litres - position 15-07-01

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86	3 %	6 %

Huile arachide brute - position 15-07-31)

1/10/86-1/10/88	0 %	0 %	VM (17/09/85)
1/10/88	3 %	0 %	300 000 FCFA/T

Huile arachide épurée ou raffinée non conditionnée pour vente au détail - position 15-07-34)

1/10/86	3 %	20 %	VM (17/09/85) 350 000 FCFA/T
---------	-----	------	---------------------------------

Tourteaux d'arachide - position 24-04-01

1/10/86	3 %	10 %	VM (17/09/85) 15 000 FCFA/T
---------	-----	------	--------------------------------

Arachide d'huilerie en coque - position 12-01-21

1/10/86-1/10/88	3 %	20 %
1/10/88	3 %	0 %

Arachide d'huilerie décortiquée - position 12-01-31

1/10/86-1/10/88	0 %	0 %
1/10/88	3 %	0 %

PROTECTION DOUANIÈRE AUTRES HUILES VÉGÉTALES :

Pouvant concurrencer la production locale, c'est-à-dire toutes huiles au détail et certaines huiles tropicales en conditionnement ≥ 5 l (par ex. fûts 200 L) mentionnées ci-après : dernière protection en vigueur :

Huile de palme raffinée, au détail, emballage ≤ 5 L
position 15-07-02

Huile de coton " " " "
position 15-07-03

Huile d'olive " " " "
position 15-07-04

Autres " " " "
position 15-07-09

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %		200 F/1

Huile de soja brute non conditionnée détail
position 15-07-21

Huile de soja épurée ou raffinée " "
position 15-07-24

Huile de coton brute " "
position 15-07-25

Huile de coton raffinée " "
position 15-07-28

3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	------	-----	------	--	---------

Huile de palme brute, pour savonnerie ou type I
position 15-07-61

Huile de palme brute type II - position 15-07-62

3/07/87	0,5 %	0 %	3 %	10 %		
---------	-------	-----	-----	------	--	--

Huile de palme raffinée non conditionnée détail
position 15-07-64

3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %	10 %	200 F/1
---------	-----	------	-----	------	------	---------

Huile de coprah brute pour savonnerie
position 15-07-65

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %		

Autres huiles de coprah brutes
position 15-07-67

3/07/87	5 %	7 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	-----	-----	------	--	---------

Huile coprah raffinée non conditionnée détail
position 15-07-68

3/07/87	5 %	10 %	3 %	10 %	6 %	200 F/1
---------	-----	------	-----	------	-----	---------

Huile palmiste brute pour savonnerie
position 15-07-71

18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %		
----------	-----	-----	-----	------	--	--

Autres huiles palmiste brute
position 15-07-73

3/07/87	5 %	7 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	-----	-----	------	--	---------

Huile palmiste raffinée non conditionnée détail
position 15-07-74

3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %	6 %	200 F/1
---------	-----	------	-----	------	-----	---------

Huile de sésame brute
position 15-07-81

3/07/87	5 %	7 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	-----	-----	------	--	---------

Huile de sésame raffinée non conditionnée détail
position 15-07-84

3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	------	-----	------	--	---------

Huile de karité brute
position 15-07-85

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
3/07/87	5 %	7 %	3 %	10 %		200 F/1

Huile de karité raffinée non conditionnée détail
position 15-07-86

3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %		200 F/1
---------	-----	------	-----	------	--	---------

COMMENTAIRE SUR PROTECTION HUILES :

La philosophie semble être la suivante :

- Toutes les huiles végétales importées destinées à la consommation alimentaire subissent depuis le 3/07/87 une

TAXE DE PEREQUATION DE 200 FCFA/LITRE

(Cette taxe a été suspendue en Janvier 1989)

- Quand elles sont raffinées et conditionnées pour la vente au détail (≤ 5 litres) la protection est la suivante :

<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
5 %	17 %	3 %	10 %	(*)	200 F/1

(*) TCR : 8 % pour huile d'arachide et huile de palme.

- Quand elles sont raffinées mais non conditionnées pour la vente au détail la protection est parfois plus forte mais il y a une TCR :

<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
5 %	17 à 21% (*)	3 %	10 %	(**)	200 F/1

(*) arachide et karité raffinées bénéficient d'une protection supérieure

(**) TCR pour palme: coprah: palmiste: arachide:
10 % 6 % 10 % 8 %

- Quand elles sont brutes :

<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>Autres</u>
5 %	7 à 17% (*)	3 %	10 %	0% (**)	200 F/1

(*) forte protection 17 % pour soja, coton
faible protection 7 % pour arachide, palmiste, sésame,
karité

(**) aucune TCR pour les huiles brutes.

- Faible protection pour les huiles de savonnerie :

- palme
- palmiste

SICONIGER juge la protection efficace vis-à-vis des huiles DINOR de RCi.

(VII) ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE
HUILE D'ARACHIDE SICONIGER 1988

APPROCHE 1 :

- Prix huile d'arachide ex-usine hors TVA homologué 314 900 FCFA/T (1)
- Prix huile d'arachide CAF concurrente
On prend le prix de l'huile importée en fraude à GAYA au détail
300 FCFA/l x 1 05 litres/T 331 500 FCFA/T (2)
- Coût de l'arachide décortiquée local
C'est le prix de cession de SONARA corrigé du rendement huile
 $160\ 000\ \text{FCFA/T} \times 2,325 \frac{\text{T d'arachide}}{\text{T d'huile}} = 372\ 000\ \text{FCFA/T}$ (3)

Noter que le coût de la matière première est supérieur au prix de vente du produit fini.

13/1

- Coût international de l'arachide décortiquée
On retient un prix d'arachide de 127 000 FCFA/T
soit $127\ 000\ \text{FCFA/T} \times 2,325 = 295\ 000\ \text{FCFA/T}$ (4)

- Coût du gas-oil
Coût local TTC $185\ \text{F/l} \times 74\ \text{l/T} = 13\ 700\ \text{FCFA/T}$ (5)

Coût international assimilé au coût HT
estimé à 160 F/l
Coût international TTC $160\ \text{F/l} \times 74\ \text{l/T}$
 $= 11\ 800\ \text{FCFA/T}$ (6)

Valeur Ajoutée aux coûts locaux :

$\text{VAL} = (1) - (3) - (5) = - 70\ 800\ \text{FCFA/T}$ (négative !)

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux :

$\text{VAI} = (2) - (4) - (6) = 24\ 700\ \text{FCFA/T}$

Taux de Protection Effective :

$$\text{TPE} = \frac{\text{VAL}}{\text{VAI}} \cdot - 1 = - 3,87 = \boxed{- 387\ \%}$$

APPROCHE 2 :

On peut essayer d'évaluer la protection effective dont bénéficie l'ensemble des activités :

- plantation villageoise
- décorticage SONARA
- huilerie SICONIGER

- Prix huile SICONIGER	314 925	(I)
- Prix CAF huile concurrente		
soit	331 500	(I)*
soit	272 993	(II)**
- Intrants le long de la filière :		
. carburant pour transport		
. énergie de décorticage		
. gas-oil et électricité pour		
. huilerie	13 690	

* Convention I = prix huile importée en fraude à GAYA
 $300 \times 1105\ \text{l/t} = 331\ 500\ \text{FCFA/l}$

** Convention II = prix huile SICONIGER corrigé de la protection
nominale : $314\ 925 \div (1,12 \times 1,03) = 272\ 993\ \text{FCFA/l}$

105

On fixera arbitrairement la valeur de ces intrants à :

TTC	20 000 FCFA/5	(3)
HT	15 000 FCFA/5	(4)

Valeur ajoutée aux coûts locaux :

$$\text{VAL} = (\text{I}) - (3) = 294\ 925$$

Valeur ajoutée aux coûts internationaux :

$$\text{VAI}_I = (\text{I}) - (4) = 316\ 500$$

ou

$$\text{VAI}_{II} = (\text{II}) - (4) = 257\ 993$$

$$\text{TPE}_I = \frac{\text{VAL}}{\text{VAI}_I} = \frac{294\ 925}{316\ 500} = 0,93 \quad \boxed{\text{PE}_I = - 7 \text{ \textcircled{R}}}$$

$$\text{TPE}_{II} = \frac{\text{VAL}}{\text{VAI}_{II}} = \frac{294\ 925}{257\ 993} = 1,14 \quad \boxed{\text{PE}_{II} = + 14 \text{ \textcircled{R}}}$$

La protection est voisine de zéro.

En toute rigueur :

- (i) il faudrait tenir compte des subventions dans toute la filière (aide bilatérale, projets PNUD, FAO etc...) ce qui remonterait la protection
- (ii) il faudrait tenir compte du fait qu'une partie de l'arachide décortiquée est valorisée sous forme de tourteaux.

126

OBSERVATIONS.

Compte tenu du passé arachidier du NIGER, il convient d'étudier le relèvement de la production d'arachide d'huilerie à 40 000 T pour assurer l'approvisionnement de SICONIGER qui couvrirait les besoins en huile du marché national.

Etudier ensemble de la filière, et notamment productivité, systèmes de gestion (paysan arachidier, SONARA, transformation éventuelle de SICONIGER en prestataire de services travaillant à façon, production d'huile "de la ménagère").

Subventions vraisemblablement nécessaires en amont de SICONIGER (intrants agricoles, crédits bonifiés...)

Bilan devises vraisemblablement positif à moyen terme.

Une inconnue : politique arachidière du NIGERIA.

Effet d'éventuelles modifications tarifaires ou fiscales :

- garder à l'esprit que la fraude est importante de toutes façons.
- une baisse des droits sur l'huile importée ou une suppression de la taxe de pérecution favorisera par exemple l'huile de palme DINOR importée de RCI.
- variation des droits sur arachide décortiquée (droits d'entrée et droits de sortie) sans effet car SICONIGER est le débouché captif de SONARA.
- détaxation des produits pétroliers favorable à SICONIGER.
- TVA déjà très basse : 1,8 % de fait.

RECOMMANDATIONS

- Liberté des prix de l'huile ex-usine.
- Réexamen des prix de cession en amont de la filière arachide coque et amande.
- Maintien d'une certaine protection contre les huiles de substitution importées.

(1.8.)

ENTREPRISE : S.N.C.

Produit : Ciment CPA 325

S N C

SOCIETE NIGERIENNE DE CIMENTERIE

(Située à MALBAZA, département de TAHOUA)

Personne rencontrée :

- M. ALIOU MAHAMIDOU, DG

Tél 01 et 02 à MALBAZA

Télex CIMNIGER 5246

EP 03 MALBAZA

- Bureau NIAMEY BP 355 NIAMEY

Tél 73.36.99

Actionnaires :

- Secteur Public Etat + BDRN + SINARA + CSPPN 92 %

- Statut : Société d'Economie Mixte

Entreprise créée en 1963

(I) PRODUIT

Ciment CPA 325 en vrac et en sac

Prix "déc 1988, Janv 1989" : 42 000 FCFA/Tonne

Les hausses de prix ex-usine doivent recevoir l'agrément du Ministère du Commerce (c'est la contrepartie de la protection accordée)

En aval les prix sont libres.

NB : En Juin 1981 : - Prix "agrée" ex-usine : 47 932 FCFA/T
- Prix rendu NIAMEY : 55 400 FCFA/T

Au détail le prix du ciment SNC atteindrait jusqu'à 56 000 FCFA/T (1988)

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- Le marché nigérien est estimé de 120 000 à 130 000 T/an malgré la baisse de l'activité du secteur Bâtiment Travaux Publics.
- Ce marché du ciment est servi par :
 - . SNC : 30 000 T/an
 - . importations frauduleuses : 20 000 T/an
 - . importations légales : 80 000 T/an

En Janvier 1989, le système des importations jumelées n'a plus été appliqué pour l'écoulement du ciment produit par SNC.

Concurrence :

- Elle provient du ciment du NIGERIA, notamment du ciment de SOKOTO (voir prix ci-après). Des Nigériens tricheraient sur le poids des sacs et d'autre part la qualité est inférieure au ciment CPA 325 de SNC.
- Mais les tâcherons peu rigoureux sur la qualité (et sur le dosage ciment/béton) achètent le ciment du NIGERIA quand même.
- Les autorisation d'importation de ciment sont délivrées par les autorités régionales.

La majeure partie des importations passe par les postes de douane mais il y a sous-déclaration : les tonnages importés sont supérieurs aux tonnages déclarés.

Pour des petites quantités (< 10 tonnes) la douane "ferme les yeux".

Prix du Ciment importé de SOKOTO(NIGERIA)

(extrait d'une note SNC pour Banque Mondiale)

	<u>1986</u>	<u>Avril 1988</u>	<u>Nov. 1988</u>
Valeur mercuriale VM	16 000 F/t	38 000 F/t	38 000 F/t
Cours Naïra (₦)	90 FCFA/ ₦	60 FCFA/ ₦	42,5 FCFA/ ₦
Achat grossiste SOKOTO	240 ₦	440 ₦	540 ₦
	soit	soit	soit
	21 600	26 400	23 000
Transport SOKOTO-NKONNI + "Cadeaux"	6 500	6 500	6 500
CAF NKONNI	28 100	32 900	29 500
DD = 5 % VM	800	1 900	1 900
DF 12%VM=	1 920	10%VM=3 800	10%VM = 3 800
TS = 3 % VM(1+DD+DF)	561	1 311	1 311
TVA:25 % VM(1+DD+DF) =	4 680	10% : 4 370	10% 4 370
	<u>36 061</u>	<u>44 281</u>	<u>40 881</u>

 Prix au détail ciment de SOKOTO :

45 000 à 48 000 FCFA/ (NIAMEY, 1988)

(III) INTRANTS- Energie :

Les coûts^F des intrants énergétiques sont déterminants.

. Gas-oil : pour engins de carrière ; fuel-oil pour four

1985/1986 : qtés 5 591 557 litres, soit 128,65 FCFA/l
valeur 719 354 429 FCFA,

1986/1987 : qtés 4 392 502 litres, soit 117,42 FCFA/l
valeur 515 751 478 FCFA,

. Electricité : pour ensemble de l'usine, notamment broyeur.

- Autres intrants :

. Gypse : (position douanière 25-20-10)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %

Coût^{*} : 1985/1986 : qtés 1 644,840 T
valeur 26 317 440 F soit 16 000 FCFA/T

1986/1987 : qtés 1 324,040 T
valeur 20 923 480 F soit 15 800 FCFA/T

. Sacs papier : (position douanière 46-16-01)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %

Coût^{*} : 1985/86 : qtés consommées 258 570 sacs = 135,19 F/
valeur 34 955 559 sac

. 258 570 sacs pourraient emballer

$$258\ 570 \times 50 = 12\ 928,5 \text{ tonnes}$$

N.B. : dans fiche coût et prix de revient la valeur des sacs vides utilisés est de 28 236 028 FCFA (inférieure à ci-dessus)

Le coût est voisin 2 735 F/tonne,

soit 2 735 F = 136,75 F / sac

20 sacs

pour une quantité ensachée de 10 325,780 T (inférieure à ci-dessus).

* valeurs et quantités selon les comptabilités SNC

- 142-

Coûts* : 1986/87 : qtés consommées 293 233 sacs = 129,74 F/
 valeur 38 045 013 sac

De même on trouve une valeur sac vide consommé inférieure : 36 396 515 FCFA

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

- Carrière à ciel ouvert calcaire
+ argile
- Concasseur à marteaux
- Broyeur de Cru 9 T/h
- Four de cuisson 5 T/h
- Broyeur de cuit 9 T/h

Capacité annuelle : 30 000 Tonnes (l'une des plus petites au monde)

(V) GESTION

Statistiques de gestion

(Sources : DDI + comptabilité SNC 85/86 et 86/87)

	<u>1984/1985</u>	<u>1985/1986</u>	<u>1986/1987</u>
Tonnage produit (t)	32 080	32 182	29 858
Production en valeur (MF)	?	1 465	1 348
Tonnage vendu (t)	32 611	27 055	33 178
CA* /ciment SNC (MF)	1 704	1 175	1 565
VA (MF)	326	329	365
RE (MF)	+ 97	+ 33	+ 50
		stockage	déstockage

* CA peut différer de CA/ciment SNC car il arrive que SNC commercialise d'autres ciments en faible quantité.

143

Coûts et prix unitaires du ciment

(en FCFA / Tonne)

	<u>84/85</u>	<u>85/86</u>	<u>86/87</u>
Coûts de revient (sans doute hors frais fixes)			
. ciment vrac	43 791 (2/3)	41 265 (50%)	
. ciment ensaché	46 508 (1/3)	43 575 (50%)	
Coût unitaire ciment produit	45 522	45 147	
Prix unitaire ciment vendu	51 252	43 430	47 170
		stockage ciment	déstockage de ciment

(Source : comptabilité SNC)

Le prix de revient est grevé par :

- (i) les coûts de l'énergie, gas-oil, fuel-oil, électricité, dont les coûts premiers au moins comprennent des taxes et des marges d'intermédiaires.
- (ii) dans une moindre mesure par la déséconomie d'échelle.
Les frais fixes à la tonne (notamment frais de personnel et amortissements) seraient 10 à 15 fois moins élevés dans une cimenterie classique (300 000 à 500 000 t/an).

- 144 -

Tableau des Statistiques
des tonnages de Clincker et Ciment SNC

<u>EXERCICES</u>	<u>PRODUCTION CLINCKER</u>	<u>PRODUCTION CIMENT</u>	<u>SCRTIE CIMENT</u>
1965/66	6 750 T	7 301 T	1 610 T
1966/67	22 613 T	27 189 T	24 148 T
1967/68	16 657 T	17 666 T	19 978 T
1968/69	24 380 T	25 010 T	25 309 T
1969/70	28 246 T	32 925 T	32 370 T
1970/71	19 612 T	23 725 T	23 971 T
1971/72	27 446 T	32 875 T	32 312 T
1972/73	26 205 T	29 584 T	30 832 T
1973/74	19 306 T	20 511 T	25 133 T
1974/75	17 635 T	16 828 T	14 922 T
1975/76	29 901 T	35 176 T	36 839 T
1976/77	36 875 T	35 800 T	33 632 T
1977/78	34 537 T	40 800 T	42 973 T
1978/79	39 245 T	33 921 T	41 081 T
1979/80	33 410 T	41 347 T	41 081 T
1980/81	34 835 T	36 396 T	34 812 T
1981/82	17 611 T	15 500 T	14 900 T
1982/83	19 600 T	24 740 T	25 853 T
1983/84	24 950 T	25 590 T	25 197 T
1984/85	30 500 T	32 080 T	32 611 T
1985/86	30 595 T	32 182 T	27 055 T
1986/87	26 177 T	29 858 T	33 178 T

(VI) ETUDE DE LA PROTECTIONPROTECTION A L'IMPORTATIONAutres ciments hydrauliques : 25-23-90

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>Autres</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	12 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	8 %	3 %	10 %	

Origine CEDEAO (sauf NIGERIA)

1/10/86-18/05/87	5 %	12 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %	VM* = 38 000 F/T

Origine NIGERIA

1/10/86-18/05/87	5 %	12 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %	VM* = 38 000 F/T

Origine autres

1/10/86	5 %	12 %	3 %	10 %	VM* = 10 000 F/T
---------	-----	------	-----	------	------------------

* VM = Valeur mercuriale depuis le 17/09/87

REGIME DOUANIER A L'EXPORTATIONToutes destinations :

<u>TS</u>	<u>DS</u>
3 %	6 %

COMMENTAIRE SUR LA PROTECTION

Elle est efficace pour les clients institutionnels qui n'ont d'alternative au ciment SNC que le ciment importé régulièrement dédouané.

SNC bénéficie d'autre part d'une certaine "protection" liée à la qualité de son produit.

146

Ces deux phénomènes liés à la faible capacité de la SNC par rapport au marché local garantissent à l'entreprise un taux d'utilisation de la capacité de plus de 100 %.

Une baisse de la protection mettrait l'entreprise en difficulté.

(VII) ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE DU CIMENT CPA 325 DE SNC *

COUTS ET VALEURS LOCAUX :

- Ciment :

CA = 1 174 816 899, soit 1 175 MFCFA environ

Tonnage vendu = 25 350,852 T (chiffre contradictoire avec tableau statistique SNC ; tonnage sorti = 27 055 T)

Soit prix moyen = 46 342 FCFA/T ciment

- Gypse consommé : 1 644,840 T pour T produit (≠ T vendu)
= 32 182 T

Valeur gypse = 26 317 440 FCFA, soit 16 000 F/T gypse

Soit coût Gypse = 818 F/T ciment

- Gas-oil et fuel-oil consommés : (ils sont mélangés dans la comptabilité)

Quantité = 5 591 557 litres

Valeur = 719 354 429 FCFA, soit prix moyen = 128,65 FCFA/l

Soit coût gas-oil et fuel-oil = 22 353 F/T ciment

- Electricité usine consommée :

Valeur = 260 576 509 FCFA

Soit coût électricité = 8 097 F/T ciment

- Emballages :

Quantité = 258 570 sacs (correspondant à 12 929 T, soit 40 % de la production ensachée)

Valeur = 34 955 559 FCFA - Prix sac = 135,15 F/sac

Soit coût sacs = 1 086 F/T ciment

* le calcul est effectué pour 1985/1986 ; année retenue car on a eu connaissance du prix du ciment SOKOTO pour 1986.

Valeur Ajoutée locale =

VAL = 46 342 - 818 - 22 353 - 8 097 - 1 086 = 13 998 FCFA

COUTS ET VALEURS INTERNATIONAUX :

- Prix du ciment SOKOTO rendu NKONNI CAF = 28 100 FCFA/T

- Gypse :

On admettra que le gisement de gypse se prolonge au NIGERIA et que le coût du gypse nigérien est de 50 % du coût du gypse du NIGER, soit = 400 FCFA environ.

- Gas-oil et fuel-oil Nigérien :

On admettra qu'ils coûtaient 60 FCFA de moins au NIGERIA (à vérifier) soit 70 FCFA/litre- Soit coût gas-oil et fuel-oil = 12 000 FCFA environ, par tonne.

- Electricité Nigérienne :

On admettra que le coût de l'électricité au NIGERIA était de 20 FCFA au lieu de 40 FCFA au NIGER pour les gros utilisateurs industriels (source NIGELEC)
Soit coût électricité = 4 000 FCFA/T.

- Emballages :

On corrige le prix NIGER du coefficient de protection (SNC est sortie de l'agrément donc paye des droits sur les sacs.)

1086

1,15 x 1,03

= 900 FCFA/T environ.

Valeur Ajoutée Internationale =

VAI = 28 100 - 400 - 12 000 - 4 000 - 900 = 11 000 FCFA environ

ESTIMATION DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE :

$$T P E = \frac{14\ 000}{11\ 000} - 1 = \boxed{27\%}$$

PERSPECTIVES ET RECOMMANDATIONS

- Il existe un projet d'extension de la capacité de SNC de 30 000 à 80 000 T/an (Etude en cours ; financement Banque Mondiale)

Le bilan en devises du ciment , actuellement positif, pourrait s'en trouver amélioré.

- Envisager la détaxation des produits pétroliers quitte à vendre des actions de la SNC à SONIDEP.
- Libérer le prix ex-usine du ciment.

(1.9.)

ENTREPRISE : SOTRAMIL

Produit : Pâtes Alimentaires de
blé dur

S O T R A M I Z

à
ZINDER

Personne rencontrée :

M. BOUBAKAR ZAKARIA MOUTARI

Chef du Service Commercial

BP 179 ZINDER Tél 510.207

Actionnaires :

- EL HADJI HASSANE MAÏNA : 97,82 %
- Divers privés : 2,18 %

- Entreprises publiques (Etat > 96 %) créée en 1967 avec l'appui du système des Nations Unies - Privatisée en Mars 1986.

(I) PRODUIT

(i) Pâtes alimentaires de blé dur :

- conditionnées en paquets de 5 kg, uniquement, jusqu'en Août 1988

en sachets de 500 g) depuis cette
et de 1 kg) date

- regroupées en cartons de 9, 11 et 15 kg

(ii) Prix (voir Note n° 2/87 ci-après)

TVA = 25 % ramenée à 10 %

(iii) Qualité appréciée de la clientèle.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

Distribution :

- Ventes en gros aux commerçants
- Exceptionnellement vente directe à de gros clients.
Exemple : UNIVERSITE DE NIAMEY.
- Le conditionnement en paquets de 5 kg constituait un frein à cause du faible pouvoir d'achat de la population d'où les nouveaux conditionnements.

A compter du 30 Juin 1967 les prix de vente de nos produits sont modifiés comme suit :

A/- Prix de Gros : (à partir de 250 Kgs)

I/- LACRONI

PHT	253.571	la tonne
TVA 10 %	<u>26.367</u>	
P.TTC	290.038	Frs la tonne

II/- COUSCOU

PHT	293.671	Frs la tonne
TVA 10 %	<u>29.367</u>	
P.TTC	323.038	Frs la tonne

III/- BISCUITS : (à partir de 60 Kgs)

PHT	434.424	Frs la tonne
TVA 10 %	<u>43.442</u>	
P.TTC	477.866	Frs la tonne

soit 5.735 Frs le carton de 12 Kgs

B/- PRIX DE VENTE AU DETAIL

I/- LACRONI

PHT	295,311	Frs
TVA 10 %	<u>29,531</u>	
P.TTC	324,842	Frs

soit 1.625 Frs le sachet de 5 Kgs

2/- COUSCOUS

PHT	328,911	Frs
TVA 10 %	<u>32,891</u>	
P.TTC	361,802	Frs

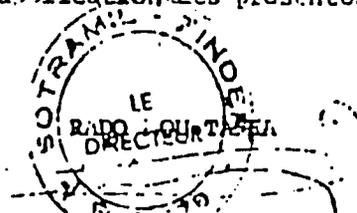
Soit 3.610 Frs le sachet de 10 Kgs.

3/- BISCUITS

PHT	426,554	Frs
TVA 10 %	<u>44,655</u>	
P.TTC	535,209	Frs

Soit 535 Frs la Kgs.

Le chef comptable et le chef de service commercial sont chargés chacun en ce qui le concerne de l'application des présentes dispositions.



Concurrence :(i) Pâtes algériennes :

- Au moins 2900 T de pâtes importées (Janvier-Septembre 1988) à comparer à la capacité de SOTRAMIL 2100 T !

Au détail elles se vendent de 200 à 250 F/kg

Prix relevés en Décembre 1988-Janvier 1989 :
290 à 300 F/kg
(contre 325 F/kg depuis Janvier 1987 pour SOTRAMIL)

- Elles seraient subventionnées en ALGERIE. Des commerçants algériens les vendent au NIGER pour obtenir des devises.
- Il semble qu'une partie des importations ait été effectuée régulièrement aux postes de douane en profitant des facilités offertes par la foire d'AGADECZ.

(ii) Pâtes du NIGERIA importées frauduleusement :

- Pâtes industrielles bon marché en raison de la faiblesse de la Naïra.
- Pâtes artisanales.

(iii) Pâtes CEAO :

- Vendues au même prix que SOTRAMIL.

(iv) Pâtes européennes :

- Plus chères. Ne concurrencent pas vraiment SOTRAMIL.

(III) OUTIL DE PRODUCTION- Une fabrique de pâtes de blé dur :

- . 1 chaîne de pâtes alimentaires - Marque BRAIBANTI (IT.)

	900 T/an
+	<u>1200 T/an</u>
	2100 T/an

Capacité sans doute inférieure au marché du NIGER.

- . Des investissements ont été réalisés depuis la privatisation (1986)
- . A tourné à environ 10 % de sa capacité en 1988.

153

- Une minoterie pour farine de mil et de sorgho :
 - . Capacité 3000 T/an
 - . Arrêtée depuis 1982.
- Une chaîne de biscuits :
 - . Capacité 400 T/an - Arrêtée.
- Une unité de préparation et d'emballage d'aliments de sevrage :
 - . (niébé + lait + sucre) - Arrêtée.

(VI) INTRANTSPATES ALIMENTAIRES- Farine de Blé :

- . Prix farine à ZINDER, rendue SOTRAMIL :

(i) origine France : 150 000 à 155 000 FCFA/t
 et même 138 000 FCFA/T (80 000 CAF COTONOU
 + 48 000 COTONOU
 ZINDER)

(ii) origine MDS NIAMEY

- . Si SOTRAMIL fait elle-même le transport :

160 000	+	8000	+	2000	=	170 000
MDS		transport		manu-		
				tention		

- . Si SOTRAMIL s'adresse à un commerçant = 175 000

Avec la farine, l'installation a un rendement de 90 % .

- . L'installation aurait un meilleur rendement (100 %) si on utilisait de la semoule au lieu de la farine :

Prix semoule CAF COTONOU	136 000
Transport COTONOU-ZINDER	<u>38 000</u>
	174 000 FCFA/T

- Film Polypropylène :

10,5 kg de film/tonne de pâtes emballées.

- Cartons d'emballage :

110 cartons/tonne de pâtes.

- Gas-oil :

60 l / T de pâtes x 177 FCFA/l

(SOTRAMIL a retenu 56 l/t dans ses fiches de calcul).

FARINE DE MIL ET DE SORGHO

- Mil
- Sorgho
- Electricité
- Sacs

BISCUITS (pour mémoire - voir entreprise SONIA)

- Farine
- Sucre
- Graisse
- Glucose
- Arôme
- Electricité
- gas-oil
- Divers emballages

ALIMENTS DE SEVRAGE

- Niébé
- Lait
- Sucre
- Emballages

(V) EFFECTIFS

En 1987 = 36 employés.

135.

(VI) GESTION

Documents comptables non communiqués à la mission.

Statistiques de Gestion

(Sources : DDI et renseignements recueillis par la mission)

	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u> (Janv- Sept 88)
<u>PRODUCTION</u>				
- Pâtes	266 T	256 T		224 T
- Biscuits	10 T	6,6 T		
<u>VENTES</u>				
- Pâtes				169 T
- Biscuits				
<u>C.A.</u>	93 MF	62 MF		45 MF (calculé)
<u>V.A.</u>	- 7 MF	- 3 MF		
<u>R.E.</u>	-69 MF	-43 MF		

Les investissements réalisés depuis la privatisation (85 M. FCFA) ont été financés par la BDRN.

L'entreprise n'a cessé de perdre de l'argent. Sa survie n'est pas garantie.

PROJET D'EXTENSION :

- Redémarrage de la minoterie pour produire :
 - . semoule et farine de maïs et de sorgho
 - . semoule de blé
 - Modernisation de la chaîne de biscuits
 - Divers : véhicules, groupe électrogène, mobilier
- Coût total : 400 M. FCFA

(VII) ETUDE DE LA PROTECTIONREGIME TARIFAIRE A L'IMPORTATION :- Polypropylène autrement présenté (39-02-89)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	3 %	3 %	17 %	1 %
Régime SOTRAMIL (agrément jus- qu'er. 1995)	0 %	0 %	3 %	17 %	

- Emballages en carton de fabrication ordinaire (48-16-10)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	7 %
Régime SOTRAMIL (agrément jus- qu'en 1995)	0 %	0 %	3 %	17 %	

- Autres Pâtes alimentaires, sans oeufs (19-03-09 NOO)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %	

- Autres Pâtes alimentaires importées de RCI et RS

18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %	4 %
----------	-----	-----	-----	------	-----

(19-03-09 NO1)

- Autres Pâtes alimentaires importées de BF-RM-RIM

18/05/87	5 %	7 %	5 %	10 %	1 %
----------	-----	-----	-----	------	-----

(19-03-09 NO2)

?

REGIME TARIFAIRE A L'EXPORTATION :

Pour les trois catégories ci-dessus

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86	3 %	6 %

AUTRES PROTECTIONS :

- Agrément au Code des Investissements de 1987 à 1995.
- Protection demandée contre les importations (note SOTRAMIL Oct 1989) :
interdictions ou système de quotas : enlèvement obligatoires comme à RINI, et pour un temps à SMC.

POUR MEMOIRE : REGIME DOUANIER DE LA MINOTERIE :

- Mil : (10-07-10) et Sorgho : (10-07-20) :

A l'importation :

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	0 %	2 %	3 %	0 %
18/05/87-23/12/87	0 %	2 %	3 %	0 %
23/12/87	0 %	0 %	0 %	0 %

A l'exportation :

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	3 %	16 %
1/10/88	3 %	0 %

- Farine de Mil et de sorgho (11-01-10) :

A l'importation :

	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-23/12/87	3 %	
23/12/87	0 %	

A l'exportation :

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	3 %	6 %
1/10/88	3 %	0 %

(VIII) ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE
DES PATES ALIMENTAIRES SOTRAMIL

Source : Note SOTRAMIL Juillet-Août 1988 et renseignements recueillis par la mission.

- VA aux coûts locaux :

. PV ex-usine HT	:	263 671 FCFA/T
. Coût achat farine :		
155 000 FCFA/T ÷ 90 %		172 220 FCFA/T
. Coût électricité		
255 Kwh/t x 61,83		15 767 FCFA/T
Gas-oil : 60 l/t x 177 F/l		10 620 FCFA/T
Emballages		56 000 FCFA/T
		<hr/>
V A L		9 064 FCFA/T

- VA aux coûts internationaux :

. Approche 1 :

On considère comme référence les pâtes alimentaires de Côte d'Ivoire.

Pour obtenir le prix CAF on corrige le prix SOTRAMIL :

- . des frais de transit-transport-manutention
- . de la protection nominale sur les pâtes (TCR:4 % + TS:3 %)

$$- \text{PV CAF} (263\ 671 - 15\ 000) \div 1,04 \times 1,03 = 232\ 142$$

PV SOTRAMIL Transit-
transport
manutent.

$$- \text{Farine CAF} \quad 140\ 000 \text{ FCFA (voir MDS)} \\ 140\ 000 \div 0,9 = 155\ 555 \text{ FCFA/T}$$

$$- \text{Electricité} \quad \frac{40 \text{ FCFA/Kwh}}{61,83} \times 15\ 767 = 10\ 200 \text{ FCFA/T}$$

$$- \text{Gas-oil} \quad 160 \text{ F/l (cf SICONIGER \& CFDT)} \\ 160 \text{ F / l} \times 60 = 9\ 600 \text{ FCFA/T}$$

$$- \text{Emballages corrigés seulement de la TS} \\ \frac{56\ 000}{1,03} = 54\ 368 \text{ FCFA/T}$$

$$\text{VAI} = 2\ 419 \text{ FCFA/T}$$

159

$$\text{TPE} = \frac{9\ 064}{2\ 419} - 1 = 275 \%$$

. Approche 2 :

On prend comme référence le prix des pâtes algériennes :

145 à 150 FCFA/500 g au détail. Prenons 145 FCFA
soit 290 FCFA donc 264 FCFA hors TVA *

La marge de distribution sur SOTRAMIL étant :

$$295,311 - 263,671 = 31,640 \text{ FCFA}$$

Celle sur les pâtes algériennes doit être supérieure ;
donc leur prix de gros à ZINDER doit être inférieur à
 $264 - 31 = 233 \text{ F/kg}$

En admettant que le coût de transport COTONOU-ZINDER
équivalait au coût TAMANRASSET-ZINDER, soit 38 F/kg

Ces pâtes coûteraient en gros à TAMANRASSET 195 FCFA/kg

La valeur ajoutée calculée avec :

- P V algérien
- Coûts internationaux

est négative ce qui confirme ce que la mission a appris
à savoir que les pâtes algériennes seraient subvention-
nées.

. Observations :

- Les pâtes SOTRAMIL sont correctement protégées vis-à-vis
des pays de la CEAO et ne le sont pas du tout vis-à-vis
de l'ALGERIE.
- Produit à faible valeur ajoutée.
- L'entreprise est virtuellement en faillite.

* les commerces où ces pâtes sont vendues sont au
forfait TVA.

(1.10.)

ENTREPRISE : SONITAN

Produit : Feaux Wet-Blue
Stain

(III) INTRANTS

- Peaux brutes :
SONITAN a de gros problèmes d'approvisionnement en peaux brutes (voir ANNEXE : COLLECTE ET EXPORTATION DE PEAUX).
- Produits chimiques.

(IV) OUTIL DE TRAVAIL

- Matériel ancien (âge 18 ans) ; peut tourner encore 3 ans.
A renouveler ensuite en achetant matériel des entreprises européennes en faillite.
- Capacité 1,5 millions peaux par an.

(V) STATISTIQUES DE PRODUCTION ET GESTION SONITAN
(Source : rapport SEMA/CEGOS 1983 + Sta. EDI + informations diverses SONITAN et FED).

	<u>1983</u>	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Production (nombre de peaux)	747 000	937 000	453 000 (DDI) ou 589 000 (SONITAN)	305 000	160 000
dont : - Wet Blue	278 000	281 000	99 000	185 000	130 000
- Stain	446 000	646 000	485 000	107 000	26 000
- fini local	24 000	10 000	5 000	13 000	4 000
C.A. en millions CFA	695	972	634	289	N C
V.A. en millions CFA	163	248	258	74	N C
RBE en millions CFA	+17	+61	- 8	-113	N C

L'usine tourne à 10 % de sa capacité (arrêtée le jour de la visite de la mission - 1er Janvier 1985)

Le point mort se situe au-dessous de 70 % (1 000 000 peaux)

Les statistiques issues directement des documents comptables sont contradictoires ; mais elles concordent pour l'exercice 1984/85.

SONITAN -Chiffres caractéristiques (Source : documents
comptables 30/09/85)

3.

	80/81	81/82	82/83	33/34	94/95	95/86 Prévision:
PRODUCTION EN PEAUX	567.910	690.542	833.355	322.942	938.000	900.000
CHIFFRES D'AFFAIRES	539.986	648.871	695.313	800.694	971.614	1.006.600
RESULTATS NETS	7.407	21.514	8.473	15.485	30.480	50.440
DIVIDENDES	0	3.654	0	5.220		
VALEUR AJOUTEE	122.974	195.168	163.395	163.903	248.316	
MARGE BRUTE	45,7 %	55,5 %	41,9 %	38,6 %	41,7 %	
M.B.A.	25.692	39.471	26.971	36.935	52.078	74.698
RATIO MBA sur C.A.F.	4,75 %	6 %	3,9 %	4,62 %	5,4 %	7,43 %
FONDS DE ROULEMENT	45.299	68.270	75.266	73.732	90.478	
FRAIS FINANCIERS NETS	33.469	38.213	32.567	31.826	26.176	28.120
RATIO F.F. sur C.A.F.	6,2 %	5,9 %	4,7 %	3,98 %	2,7 %	2,8 %
FRAIS DE PERSONNEL	63.991	69.760	86.231	95.226	109.218	110.252

(VI) PROTECTION DOUANIÈRE A L'IMPORTATION

- Peaux brutes d'ovins sans laine séchées par des méthodes artisanales (41-01-41)

Peaux brutes d'ovins lainées (41-01-42)

Peaux brutes d'ovins picklées (41-01-48)

Peaux brutes de caprins (41-01-50)

	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	3 %	17 %

- Produits chimiques : Voir page suivante

	<u>Ovins</u>	<u>Caprins</u>
- <u>Peaux épilées</u> : parcheminées	41-03-10	41-04-10
à prêtannage végétal	41-03-20	41-04-20
préparées après tannage	41-03-30	41-04-30

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %

(VII) RÉGIME DOUANIER A L'EXPORTATION

- Toutes les peaux brutes d'ovins et de caprins :

41-01-41

41-01-42

41-01-48

41-01-50

	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86-1/10/88	3 %	12 %
1/10/88	3 %	0 %

SONITANLISTE DES PRODUITS CHIMIQUES IMPORTES AVEC
TARIFICATION

	Position douanière	Droits et taxes en %			
		DD	DF	TS	TVA
ALBATAM	32-03-00	2,5	5	3	17
BUSAN	38-11-90	2,5	0	3	0
BAYCHROM	32-03-00	2,5	5	3	17
CHROMOSOL	"	"	"	"	"
SALCROMO	"	"	"	"	"
BATINASE	"	"	"	"	"
CARBONATE DE SODIUM	28-42-10	2,5	0	3	10
EKAPLENOL	29-15-00	2,5	10	3	17
ELDEOL	34-03-90	2,5	10	3	17
IRGATAN	32-03-00	2,5	5	3	17
METABISULFITE DE SODIUM	28-37-00	2,5	10	3	17
PREVENTOL	38-11-90	2,5	0	3	0
SULFURE DE SODIUM	28-35-00	2,5	10	3	17
SEBACOL	32-03-00	2,5	5	3	17
SOUDE CAUSTIQUE	28-17-10	2,5	0	3	0
SERDOX	34-01-90	5	21	3	10
SYNECTAN	32-03-00	2,5	5	3	17
FORMIATE DE CALCIUM	29-14-90	2,5	10	3	17
PROCUROL	34-03-90	2,5	10	3	17
RENECTAN	32-03-00	2,5	5	3	17
COLORANT	32-05-09	2,5	15	3	17
BRILLANT R.K.	32-09-10	2,5	25	3	17
FORMOL	29-11-00	2,5	10	3	17
OPANOL	32-09-10	2,5	25	3	17
BICARBONATE DE SODIUM	28-42-90	2,5	5	3	17
CALF LUSTRE	32-09-10	2,5	25	3	17
CRYPTOTAN - CRYPTOGL	38-11-90	2,5	0	3	0

- Peaux d'ovins et de caprins épilées :

	<u>Ovins</u>	<u>Caprins</u>
. Parcheminées	41-03-10	41-04-10
. A prêtannage végétal	41-03-20	41-04-20
. Préparées après tannage	41-03-30	41-04-30
	<u>TS</u>	<u>DS</u>
1/10/86	3 %	7 %

Il apparait que les peaux brutes sont moins taxées à l'exportation que les peaux tannées.

(VIII) AUTRES PROTECTIONS'

- Pas d'agrément au Code des Investissements
- SONITAN paye 45 % de droits sur les produits chimiques importés.
- Le problème de la TVA à récupérer sur les matières premières, posé en 1987, est résolu.

Avantages réclamés :

- Prêt 1 M. \$ 300 M. FCFA à taux préférentiel
(Le STABEX a accordé des fonds au Gouvernement pour réinjection dans la filière bétail ; M. FADEL demande à en bénéficier).
- Avantages du Code des Investissements :
La Direction n'a pas obtenu l'agrément au moment de la privatisation de SONITAN.
- Admission temporaire pour les produits chimiques importés indispensables.

La Direction envisage de fermer la SONITAN si elle n'obtient pas d'aide.

(IX) CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE DES PEAUX SONITANValeur ajoutée aux coûts locaux (VAL)

- <u>Prix Stain</u> : 7,60 FF/pied ² soit pour 4,5 pied ² /peau		= 1 710 FCFA/peau
diminué de :		
Droit de sortie (7 %) et		
taxe statistique (3 %)		= <u>-171</u>
Prix de vente ex-usine	(1)	1 539 FCFA/peau

- Achats produits chimiques :

121 M. FCFA pour 1 000 000 peaux
 dont : 20 % locaux
 80 % importés

(NB : calculs basés sur prix datant de 1983 à 1987
 selon le cas)

. Produits chimiques locaux :	(2)	24 FCFA/peau
. Produits chimiques importés :	(3)	97 FCFA/peau
- Achats peaux brutes (chèvre) :	(4)	1 100 FCFA/peau

$$\underline{\underline{/ VAL = (1) - (2) - (3) - (4) = 318 FCFA /}}$$

Valeur ajoutée aux coûts internationaux (VAI)

- <u>Prix Stain</u> :	(5)	1 710 FCFA
- <u>Produits chimiques</u> :		
prix locaux corrigés de la pro-		
tection douanière, soit 20 %		
(24 + 97) ÷ 1,2 =	(6)	101 FCFA
- <u>Peaux brutes</u> :	(7)	1 100 FCFA

$$\underline{\underline{/ VAI = (5) - (6) - (7) = 509 FCFA /}}$$

$$VAL / VAI = 0,62 \quad \underline{\underline{/ TPE = - 38 \% /}}$$

Il apparaît que la protection effective négative est liée surtout au fait que les peaux brutes :

- seraient surpayées par les NIGERIANS (Voir ANNEXE).
- échappent à la fiscalité export.

RECOMMANDATIONS- Intérêt économique du tannage :

Le NIGER a intérêt à travailler ses peaux plutôt qu'à les exporter à l'état brut.

On a même intérêt à faire du Stain :

- . plus léger que le wet-blue d'où coût transport inférieur
- . plus cher au kg.

Mais l'intérêt économique du pays et l'intérêt des collecteurs de peaux ne coïncident pas. Le poids du NIGERIA acheteur de peaux se fait sentir (Voir Annexe)

- Recommandation :

- . A titre indicatif une imposition à 10 % des produits chimiques, une suppression des droits et taxes de sortie, sur les peaux tannées (perception de la seule taxe statistique de 3 %) et un prix de 1 000 FCFA/peau donnerait une :

$$\text{VAL de } \frac{1\ 710}{1,03} - (97 + 24) \cdot 0,9 - 1\ 000 = 601 \text{ FCFA}$$

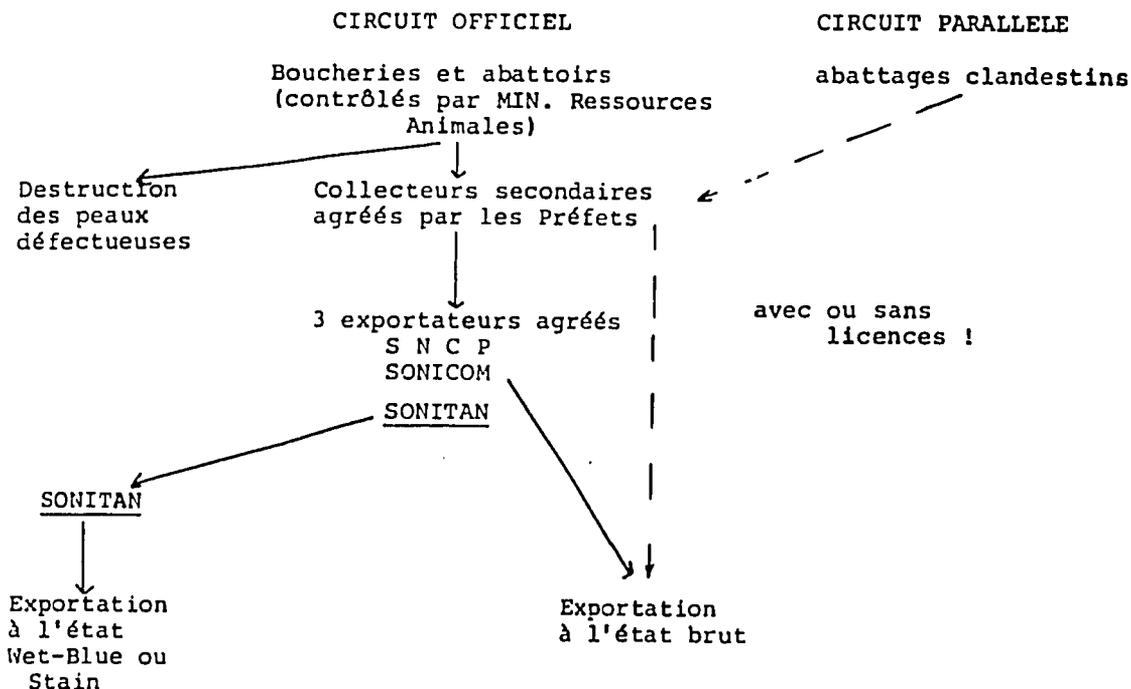
$$\text{Soit un TPE de : } \frac{601}{509} - 1 = + 18 \%$$

- . Il conviendrait d'étudier sérieusement l'exportation de wet-blue et de Stain. Les pays européens tendent à délocaliser les premiers stades du tannage dans les PVD pour des raisons de pollution des eaux.

Attention donc à la pollution des nappes ; l'eau étant la ressource rare par excellence au SAHEL.

ANNEXES(A) COLLECTE ET EXPORTATION DES PEAUX AU NIGERPRODUIT :

- Peaux de chèvre
- Peaux de mouton
(le cuir est négligeable)

MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE :

Capacité du NIGER (par an)

2 à 2,5 millions peaux de chèvre
1,5 millions peaux de mouton

(B) NOTIFICATIONS STABEX POUR CUIRS ET PEAUX DU NIGER

SNCP	CUIRS ET PEAUX		
	PRODUCTION COMMERCIALIS.	EXPORTATION CEE	
		QUANTITE	QUANTITE
1981	1 984 T 190	1 426 T 755	645 386 880
1982	2 369 T 239	1 452 T 300	712 354 207
1983	1 886 T 721	1 085 T 715	603 354 639
1984	1 625 T 572	932 T 232	566 530 825
1985	2 948 T 989	2 083 T 435	1 295 170 645
1986	848 T 183	542 T 450	591 837 675

(C) NOTE SUR LE MARCHE NIGERIAN

Les circuits de collecte sont mal organisés (sauf à TAHOUA).
Les textes officiels ne sont pas appliqués.

A ZINDER des camions entiers partent pour le NIGERIA illégalement. Produit facile à exporter clandestinement.

Les vendeurs acceptent les Nafras (✱)

Les prix proposés par les acheteurs du NIGERIA sont particulièrement attractifs :

7,25 à 7,50 \$ / kg pour la chèvre à l'état brut
7,75 \$ / kg pour le mouton à l'état brut.

NB : Convertie en \$ l'opération apparaît peu rémunératrice pour les opérateurs nigériens
Ils achètent les peaux brutes
Les travaillent au NIGERIA (nombreuses tanneries à SOKOTO et à KANO)
Les revendent travaillées sur le marché international à un prix à peine supérieur à celui de la peau brute.

Exemple * :(1) Chèvre :

1 peau de chèvre pèse 0,500 kg

Brut : à 7,40 \$/kg 3,70 \$/peau \approx 1100 FCFA/peauWet-Blue : à 55 /12 peaux 4,50 \$/peau \approx 1350 FCFA/peau

27 FF/peau

(2) Mouton

1 peau de mouton pèse 0,800 à 1,200 kg - Prenons 1 kg

Brut : 7,75 \$/kg \approx 7,75 \$/peauWet-Blue : 47 FF / peau \approx 7,83 \$/peau

En réalité ils achètent en ₦
 vendent en devises } d'cù : gain en devises

Les coûts de transformation (main-d'oeuvre, énergie,...)
 sont beaucoup moins élevés au NIGERIA qu'au NIGER.

* : 1 \$ \approx 6 FF = 300 F.CFA

(1.11.)

ENTREPRISE : MOULINS DU SAHEL

Produit : Farine de Froment

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- Clients : boulangers et grossistes
Ventes directes + assistance aux boulangers (tournées régulières)
1 représentant
Le client vient chercher lui-même la farine aux MDS
Paielement par chèque à 10 jours.
- Production :
26 000 T de farine ont été produites depuis le démarrage en 1982. Ce n'est qu'à partir de l'année 1986/1987 que la production a véritablement commencée.

Statistique des tonnages de farine produite

<u>1984/1985</u>	<u>1985/1986</u>	<u>1986/1987</u>	<u>1987/1988</u>
1 402 T	1 916 T	7 000 T	15 000 T

- Importations :

Les importations sont prohibées

Les importations clandestines sont importantes estimées en 1988 à 50 % de la production, soit 8 000 T à un prix de 125 000 à 140 000 FCFA/T principalement d'origine TOGO.

De la farine CEE peut exceptionnellement être importée ; prix : 157 000 FCFA/T.

- Consommation :

En 1988, la consommation du NIGER est estimée à 23 000 T (15 000 T MDS + 8 000 T importées).

Les bonnes récoltes de mil et de sorgho font chuter la demande de pain, donc de farine de froment.

- Exportations :

De la farine destinée au NIGERIA transite au NIGER à travers le secteur informel.

MDS a vendu en 1987/1988, 1 800 T de farine de type anglais au secteur informel à destination du NIGERIA.

179

(III) INTRANTS- Blé européen et américain :

. Prix 97 000 FCFA/T en 1987
115 000 à 123 000 FCFA/T en 1988

Soit acheté par SOMDIAA (actionnaire et assistant technique des MDS)

- . Soit acheté directement à la CEE ; la logique d'intervention de la CEE serait la suivante : plutôt que de vendre du blé aux commerçants nigériens qui le réexporteraient vers le NIGERIA, la CEE vend du blé aux MDS pour transformation en farine, le produit de la vente permet à la CEE d'acheter des céréales locales, de constituer des stocks de sécurité pour parer à une disette éventuelle.
- Le blé nigérien produit en faible quantité vers BIRNI-NKONNI est de mauvaise qualité : trop dur, sale (20 % d'impureté) et aussi cher que le blé importé. Les MDS n'en achètent pas. Il est sans doute exporté vers le NIGERIA.
- 100 kg de blé donnent : 75 kg de farine
et 23 kg de son
(pertes : 2 kg de fines)

- Electricité :

Le coût à la tonne indiqué par MDS -3 665 FCFA/T- ne correspond pas au coût tiré de la comptabilité 1987/1988 ; qu'on le ramène à la tonne de blé (23 900 T) ou à la tonne de farine (18 000 T).

(NIGELEC facture son électricité à :
65 FCFA / Kwh en saison sèche
40 FCFA / Kwh en saison des pluies).

(IV) OUTIL DE PRODUCTION*

- Arrivée du blé en vrac par camion
- Manutention manuelle des sacs
- Contrôle de qualité du blé
- Pesée
- Epierrage
- Stockage en silos : 8 cellules de 400 T chacune puis:

* Unité : la tonne de blé usiné

175

- Broyage en machines BÜHLER (principe du broyage : 2 cylindres cannelés de même diamètre tournant à des vitesses différentes)
- Ensachage de la farine, éventuellement granulage et pelletisation du son
- Pesée des sacs
- Manutention et stockage des sacs à dos d'homme (la palletisation automatisée ne se justifie pas)
- Pont bascule pour pesée des camions à vide et pleins
- On procède à des inventaires tous les 15 jours. Gestion des stocks non informatisée.
- Capacité de stockage et de mouture 32 000 T de blé par an.
- Investissement de l'ordre de 2500 M. FCFA vers 1979.

(V) MAIN-D'OEUVRE

- 44 permanents dont 1 expatrié (le DG)
Sur ces 44 employés, il y a 6 cadres et techniciens :
 - . DG
 - . DG Adjoint
 - . Comptable
 - . Chef meunier
 - . Chef d'entretien
 - . Laborantin
- Productivité inférieure à la productivité européenne (en Europe la même usine tournerait avec une trentaine de personnes) mais comparable à la productivité ivoirienne.
- Sous-utilisation des équipements.

(VI) EXPLOITATION-GESTION

- Assistance technique et comptable : SOMDIAA (France)
- Le prix de vente homologué 160 000 FCFA/T depuis 1982 est inférieur au prix de revient 164 000 FCFA/T. C'est la COPRONIGER, Société d'Etat détenant le monopole de l'importation de farine avant l'implantation des MDS, qui a fait pression pour que le prix soit fixé à 160 000 FCFA/T. Les MDS avaient demandé 174 000 FCFA/T.

- L'incidence d'une augmentation du prix de la farine sur le prix du pain serait la suivante :
 - . Il y a 214 g de farine par baguette de pain de 300 g à 75 F ; à 160 F/kg le coût de la farine intervient pour 34 F dans le coût de la baguette.
 - . Faire passer la farine de 160 à 170 F/kg ferait passer le coût de la farine par baguette de 34 à 36 F, donc la baguette de 75 à 77 F, soit une augmentation de + 2,6 %.
 On doit remarquer que la demande de pain est élastique par rapport au prix.
- A 165 000 F/T le point mort se situe à 22 000 T de blé usiné (sur la base de la comptabilité 1987/1988).

L'insuffisance du prix homologué aggravé par les faibles productions des premières années a toujours entraîné des pertes d'exploitation.

Ces pertes se sont traduites par un endettement croissant vis-à-vis de la BDRN et des fournisseurs.

(VII) PROTECTION

En principe l'importation de farine est prohibée. Exceptionnellement le Gouvernement peut autoriser la mise à la consommation au NIGER de farine en transit, destiné au NIGERIA.

La farine de froment, position douanière 11-01-10, est soumise à l'importation uniquement à la taxe statistique, sur la base d'une valeur mercatoriale de 95 000 FCFA/T depuis le 1/01/86 (Arrêté n° 282/MEF/DGD du 17/09/85).

Il est arrivé que le Gouvernement autorise ainsi la mise à la consommation de 1 500 T de farine importée, soit près d'un mois de production MDS.

L'Entreprise bénéficie d'une convention d'établissement de 15 ans courant à partir de 1981.

(VIII) ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVETARIFS DOUANIERS A L'IMPORTATION(i) Blé : 10-01-10

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86	0 %	0 %	3 %	0 %
Régime MDS (Convention d'établissement)	0 %	0 %	3 %	0 %

(ii) Sacs : 62-03-19

(sacs vides neufs jute, (poids supérieur ou égal à 600 g/m²)
surface apparente supérieure ou égale à 85 dm²)

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86 18/05/87	5 %	15 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %

(iii) Farine de froment : 11-01-10

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>Autres</u>
31/12/85					VM=40 000 F/T
01/01/86					VM=95 000 F/T
01/10/86	5 %	4 %	3 %	0 %	

en principe prohibition totale
à l'importation

Commentaire :

La production locale de blé est peu protégée contre les
importations.

REGIME DOUANIER A L'EXPORTATION(i) Blé : 10-01-10

	<u>TS</u>	<u>DS</u>	<u>Autres</u>
01/10/86 01/10/88	3 %	6 %	
01/10/88	3 %	0 %	

(ii) Farine de froment : 11-01-10

		<u>TS</u>	<u>DS</u>	<u>Autres</u>
01/10/86	01/10/88	3 8	6 8	
01/10/88		3 8	0 8	

ELEMENTS DE CALCUL DU TAUX DE PROTECTION EFFECTIVE DE LA FARINE MOULINS DU SAHELValeur ajoutée locale (VAL) :- Vente de farine :

Il y a deux types de farines :

- l'une à 160 000 F/T pour le marché du NIGER ; vente 16 000 T en 87/88
- l'autre à 177 000 F/T pour le marché du NIGERIA ; vente 1 800 T en 87/89.

On considère le marché NIGERIA comme exceptionnel. Du reste, il y a prohibition d'importation de farine au NIGERIA.

/Prix retenu : 160 000 F/T/ (1)- Achat blé :

$$96\ 800\ \text{F/T} \times 1,333\ \text{T blé/ T farine} = \underline{\underline{/129\ 034\ \text{F/T blé/}}}\quad (2)$$

- Achats sacs :

Hypothèse à vérifier dans la convention : MDS exonérée de droits sur les sacs
Coût unitaire sacs inconnu

$$\text{Coût/T farine} : \frac{56,3\ \text{M.F}}{17\ 800\ \text{T}} = \underline{\underline{/3\ 162\ \text{F/T Blé} /}}\quad (3)$$

- Achats électricité :

$$\text{Coût/T farine} : \frac{43,8\ \text{M.F}}{17\ 800\ \text{T}} = \underline{\underline{/2\ 460\ \text{F/T blé} /}}\quad (4)$$

(Coût moyen 50 FCFA/Kwh)

$$\underline{\underline{/VAL}} = (1) - (2) - (3) - (4) = \underline{\underline{/25\ 344\ \text{F/T} /}}$$

N.B : En toute rigueur une partie de l'électricité et du blé achetés servent à fabriquer le sous-produit : son (cf CFDT et SICONIGER).

Valeur ajoutée aux coût internationaux (VAI) :- Farine importée :

Prix au détail relevés :

(i) par MDS : 125 000 FCFA/T
 140 000 " de 1986 à 1988
 157 000 "

(ii) par boulangerie SIPA : 140 000 FCFA/T à
 à NIAMEY 155 000 "

(iii) au Grand Marché de : 155 000 FCFA/T
 NIAMEY (11/12/88)

Hypothèse : . Marge commerçant 10 000 F/T
 . Transit-transport 5 000 F/T

Soit Coût farine CAF / 140 000 FCFA/T / (5)

Recouplement : à ZINDER une farine rendue COTONOU	80 000
+ transport COTONOU-ZINDER	<u>48 000</u>
	138 000 FCFA/T
moins Transport ZINDER-NIAMEY	<u>- 8 000 "</u>
	130 000 FCFA/T
	à NIAMEY

- Achat blé :

96 800 rendu usine
 - 5 000 transit transport

91 800

÷ 1,03 taxe statistique

= 99 100 FCFA/T blé à comparer à coût blé USA ou CEE
 rendu port COTONOU :
 de 30 000 à 50 000 F/T

Soit coût blé/T farine :

89 100 x 1,33 : / 118 800 F/T farine / (6)

- Achat sacs :

$\frac{3\ 162}{1,03} = / \underline{3\ 070\ F/T} / (7)$

- Electricité :

On prend le même coût international d'électricité que pour la cimenterie SNC, soit 20 FCFA/Kwh

$$\text{Soit coût électricité : } 2\,460 \times \frac{20}{50} = \underline{\underline{984 \text{ F/T}}} \quad (8)$$

$$\underline{\underline{\text{VAI}}} = (5) - (6) - (7) - (8) = \underline{\underline{17\,146 \text{ F/T}}}$$

T.P.E. Farine de froment :

$$\frac{\text{VAL}}{\text{VAI}} = \frac{25\,344}{17\,146} = 1,48$$

$$\underline{\underline{\text{T P E} = 48 \text{ \%}}}$$

Etude de sensibilité du TPE aux prix de la farine et du blé :

(i) Si (a) le prix CAF de la farine est 120 000 FCFA/T
au lieu de 140 000

(b) le prix CAF du blé de 75 000 FCFA/T
au lieu de 89 100

$$\text{TPE} = \frac{25\,344}{15\,971} - 1 = \underline{\underline{59 \text{ \%}}}$$

(ii) Si (a) le prix CAF de la farine est 145 000 FCFA/T
au lieu de 140 000

(b) le prix CAF du blé de 75 000 FCFA/T
au lieu de 89 100

$$\text{TPE} = \frac{25\,344}{40\,971} - 1 = \underline{\underline{-38 \text{ \%}}}$$

(iii) Si (a) le prix CAF de la farine est 140 000 FCFA/T

(b) le prix CAF du blé de 75 000 FCFA/T

$$\text{TPE} = \frac{25\,344}{35\,977} - 1 = \underline{\underline{-30 \text{ \%}}}$$

Observations et recommandations :Observations :

Si on veut lever la prohibition d'importation de farine et maintenir une certaine protection, il convient de :

- s'assurer que la douane sera efficace
- que les droits actuels sur la farine importée sont suffisants :
 - . si celle-ci est à 140 000 FCFA/T CAF
 en effet on a :
 $140\ 000 \times (1 + 5\ \% + 4\ \%) (1 + 3\ \%) = 157\ 000\ \text{FCFA}$
 ce qui amène la farine à un prix supérieur à
 160 000 F/T avec transit-transport
 - . si celle-ci baisse à 120 000 FCFA/T CAF
 $120\ 000 \times (1 + x) (1 + 3\ \%) + 5000 = 160\ 000\ \text{FCFA}$
 transit-
 transport

Soit $x = DD + DF = 25\ \%$ à comparer avec $9\ \%$ dans la tarification actuelle

Comme pour TPE, les résultats sont sensibles au prix CAF farine.

Recommandations :

- La farine MDS devrait pouvoir être fournie à la biscuiterie SONIA. Cette biscuiterie locale fait valoir que la farine MDS n'est pas assez raffinée et est trop chère (SONIA achète à 134 000 FCFA la tonne rendue usine).
- Envisager la libéralisation du prix de la farine (comme pour le ciment et l'huile d'arachide) et donc du pain.
- Recueillir l'avis d'expert sur l'avenir du blé au NIGER à l'horizon 2000 (MDS ne devrait-elle pas avec les profits éventuellement dégagés investir dans la culture du blé ?).
 Dans cette optique, la protection du blé local devrait être relevée.

(1.12.)

ENTREPRISE : BRANIGER

Produits : Bière
Boissons gazeuses

B R A N I G E R

(USINES DE NIAMEY ET DE MARADI)

Personne rencontrée :

- M. Pierre TRAVERSA - BP 11 245 Tél 73.24.83

Actionnaires :

- BRASSERIES ET GLACIERES INTERNATIONALES (BGI)
(présents également dans les brasseries burkinabé et ivoiriennes) : 93 %
- Privés locaux: 7 %

(I) PRODUIT- Ligne des produits

- . Bière en bouteilles et en fûts - 2 marques ;
- . Boissons gazeuses en bouteilles - 7 marques ;
- . Glace en barre de 25 kg.

- Prix

Les produits, les marques, les prix, les montants de la Taxe à la Valeur Ajoutée, et de la Taxe sur les Boissons Alcoolisées (44 FCFA/litre) sont présentés dans les tableaux des pages 3 (usine de NIAMEY) et 4 (usine de MARADI).

NB : les prix indiqués ne concernent que la boisson ; les bouteilles sont consignées.

Les prix ex-usine NIAMEY sont libres.

Les prix ex-usine MARADI ne peuvent être augmentés de plus de 7% par an tant que l'usine fonctionne sous le régime de l'agrément (cf § V₁).

- Qualité

BRANIGER a reçu une distinction de la firme COCA-COLA pour la bonne qualité de son produit.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

BRANIGER sert uniquement le marché du NIGER.

La bière est vendue environ 300 à 400 FCFA le litre ex-usine ; elle est plutôt destinée à une clientèle aisée.

Les boissons gazeuses sont vendues de l'ordre de 160 à 180 FCFA le litre, à l'exception du MALTA environ 250 FCFA le litre ; la clientèle est plus large, plus populaire.

Des quantités négligeables de produits BRANIGER sont vendues au NORD-NIGERIA en raison de leur excellente qualité, malgré leur prix plus élevé.

BRANIGER assure elle-même la distribution à travers ses entrepôts et ses points de vente en gros. Les produits BRANIGER sont même disponibles jusqu'à DIFFA (600 km de l'usine de MARADI) à travers le réseau commercial public COPRONIGER.

La concurrence étrangère est très vive sur les boissons gazeuses ; l'importation de boissons gazeuses est soumise à licence mais le commerce informel en introduit des quantités importantes qui échappent totalement à la fiscalité indirecte (droits de porte, TVA, TBA). Les produits viennent essentiellement du NIGERIA où ils sont achetés beaucoup moins chers qu'au NIGER en raison de la taille du marché nigérian qui autorise des économies d'échelle et de la faiblesse de la NAÏRA : ainsi un casier de 24 bouteilles de COCA-COLA était vendu au détail à 10 ou 12 ₣ au NORD-NIGERIA fin 1988 (1 ₣ ≈ 35 à 40 FCFA) soit 40% moins cher que le prix ex-usine MARADI.

125

BRANIGER

B.P. 11 245

NIAMEY

TEL. 73.24.83

73;51.04

Niamey, le 20 Octobre 1988

TARIF A : PRIX EX-USINE NIAMEY A COMPTER DU 20.10.88

P R O D U I T S	CONDITIONNEMENT	PRIX HT			PRIX TTC		SELON DESTINATION
		AU CASIER	TVA	T B A	AU CASIER	TRANSPORT	
		EX - USINE	17 %		EX-USINE		
<u>I - BIERES</u>							
Bière Niger 66 cl	Casier x 12	1 573,09	264,43	348,48	2 306		
Bière Niger 48 cl	Casier x 24	2 760,79	469,33	506,88	3 737		
Bière Flag 66 cl	Casier x 12	1 873,09	318,43	348,48	2 540		
Bière Flag 33 cl	Casier x 24	2 373,09	403,43	345,48	3 125		
Fût de 50 l	Fût	12 629,06	2146,94	2200,00	16 976		
Fût de 30 l	Fût	8 597,44	1451,56	1320,00	11 379		
<u>II - BOISSONS GAZEUSES</u>							
Coca-Cola 30 cl	Casier x 24	1 000	170	/	1 170		
Fanta 30 cl	Casier x 24	1 000	170	/	1 170		
Sprite 30 cl	Casier x 24	1 000	170	/	1 170		
Tonic 33 cl	Casier x 24	1 000	170	/	1 170		
Youhi 33 cl	Casier x 24	1 000	170	/	1 170		
Multa 33 cl	Casier x 24	1 710	290	/	2 000		
Bullvit 33 cl	Casier x 24	700	119	/	819		
<u>III - GLACE</u>							
Barre 25 Kgs	/	490	/	/	490		

186

BRANIGER
B.P. 62
MARADI
TEL. 410435
410313

Maradi le 20 Octobre 1988

TARIF A : PRIX EX-USINE A COMPTER DU 20.10.88 (MARADI)

P R O D U I T S	CONDITIONNEMENT	PRIX HT		T V A 10,2 %	T B A	PRIX TTC		TRANSPOR
		AU CASIER	EX-USINE			AU CASIER	EX-USINE	
<u>I - BIERES</u>								
Bière Niger	48 cl : Casier x 24	2 958,37	301,75	506,98	3 767			
Bière Flag	66 cl : Casier x 12	1 921,52	196,00	348,48	2 466			
Bière Flag	33 cl : Casier x 24	2 571,25	262,27	348,48	3 182			
<u>II - BOISSONS GAZEUSES</u>								
Coca-Cola	30 cl : Casier x 24	1 165	118,83	/	1 284			
Fanta	30 cl : Casier x 24	1 165	118,83	/	1 284			
Sprite	30 cl : Casier x 24	1 165	118,83	/	1 284			
Tonic	33 cl : Casier x 24	1 165	118,83	/	1 284			
Youki	33 cl : Casier x 24	1 150	117,30	/	1 267			
Malta	33 cl : Casier x 24	1 796	183,19	/	1 979			
BULLVIT	33 cl : Casier x 24	800	81,60	/	882			
<u>III - GLACE</u>								
Barre	25 kgs : /	620	/	/	620			

SELON

DESTINATION

La concurrence porte aussi sur la consigne des bouteilles qui est cinq fois moins élevée qu'au NIGER ; on commence également à voir apparaître des boissons sous emballages métalliques perdus. La pression de la concurrence est particulièrement forte le long de la frontière de BIRNI NKONNI jusqu'à DIFFA.

Sur la bière la concurrence existe aussi mais elle est moins forte car les commerçants du secteur informel, respectueux des préceptes de l'ISLAM, n'importent pas d'alcool.

La bière importée d'EUROPE par les circuits commerciaux normaux, proposée à des prix beaucoup plus élevés, ne constitue pas une concurrence sérieuse pour BRANIGER.

(III) INTRANTS

En raison de la large gamme de produits (9 marques, 7 conditionnements différents, soit en tout 14 produits différents) nous avons retenu deux produits représentatifs :

- . BIÈRE NIGER
- . COCA- OOLA

En FCFA/hl la consommation d'intrants sera la suivante (budget 1988/89) :

	BIÈRE NIGER ----- NIAMEY -----	BIÈRE NIGER ----- MARADI -----
Malt	2 284	2 309
Sucre	432	427
Maïs, houblon & divers	572	528
Electricité	940	857
Fuel lourd	991	738
Eau	297	280
Bouchons couronnes	396	379
Bouteilles consommées	300	300
Divers, nettoyage, conditionnement	327	329
	6 539	6 147

148

	COCA-COLA NIAMEY -----	COCA-COLA MARADI -----
Sucré	1 674	1 651
Extrait	2 258	2 048
Divers	46	70
Electricité	235	264
Fuel lourd	115	88
Eau	175	140
Bouchons couronnes	630	630
Bouteilles consommées	540	540
Divers, nettoyage, conditionnement	143	143
	5 815	5 574

Les différences de coûts entre les deux usines s'expliquent :

- . par des consommations spécifiques différentes tantôt moins élevées à NIAMEY parce que l'usine a une charge correcte (80 %), tantôt plus élevées à NIAMEY parce que les matériels sont anciens ;
- . par des prix d'approvisionnement différents (cas du fuel, de l'électricité et de l'eau) ;
- . par l'agrément au Code des Investissements dont bénéficie l'usine de MARADI.

La consommation de bouteilles représente seulement le renouvellement des bouteilles cassées ; les bouteilles étant consignées par BRANIGER, leur coût n'apparaît pas dans les coûts des intrants.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

Capacités

- . Usine de NIAMEY : Bière : 110 000 hl/an
- Boissons gazeuses : 56 000 hl/an
- Glace : 32 T/jour

184

- . Usine de MARADI : Bière : 80 000 hl/an
- Boissons gazeuses : N C
- Glace : N C

Remarque sur l'usine de NIAMEY

Le matériel est français, de conception ancienne et difficile d'entretien :

- . cuves dont l'intérieur est peint avec des résines difficiles à appliquer,
- . matériel de lavage-embouteillage dont la consommation de pièces de rechange s'élève à 100 M. FCFA par an,
- . services généraux (vapeur et froid).

L'usine a son propre atelier de réparation et un groupe électrogène de secours.

Le taux d'utilisation des machines est de 80 %.

L'usine de MARADI est récente (fin des années 70) mais ne tourne qu'à 50 %.

(V) EFFECTIFS

- . A NIAMEY 180)
- . A MARADI 110) dont 2 expatriés

Le rendement du personnel (heures travaillées/heures pointées) est faible : 65 %.

(VI) GESTION

On se reportera aux tableaux de la page 9.

Les mesures de désarmement fiscal et tarifaire prises par le Gouvernement pendant l'exercice 1986/87 (voir § VII) ont permis une baisse de prix et ont relancé la consommation de bière ; la consommation de boissons gazeuses au contraire stagne autour de 50 000 à 60 000 hl, très au-dessous du niveau qu'elle avait atteint en 1981/82 (100 000 hl).

1990

Deux phénomènes se conjuguent :

- . la stagnation du pouvoir d'achat des ménages ;
- . la concurrence des produits du NIGERIA : la bière est relativement protégée (voir § II), en revanche, les boissons gazeuses sont très exposées, notamment au fur et à mesure qu'on se rapproche de la frontière nigériane.

Sur le plan de la gestion cela a deux types de conséquences :

- . une meilleure profitabilité de la bière ;
- . le fonctionnement en sous-capacité de l'usine de MARADI.

Globalement, BRANIGER reste une entreprise profitable encore en mesure de rembourser ses emprunts et de rémunérer ses actionnaires, mais elle a cessé d'investir ; il est même possible qu'elle réduise l'activité de l'usine de MARADI en raison de la concurrence du secteur informel.

Notons par ailleurs que la politique commerciale de BRANIGER est sans doute l'une des plus efficaces du secteur industriel nigérien : réseau de distribution, publicité (calendriers par ex.)

BRANIGER : USINES DE NIAMEY ET DE MARADIStatistiques de Production

	<u>1984/85</u>	<u>1985/86</u>	<u>1986/87</u>	<u>1987/88</u>
Quantités vendues :				
- Bières (hl)	56 240	94 500	100 400	125 000
- Boissons gazeuses(hl)	50 610	53 500	61 400	56 000
- Glace	N C	N C	7 900	8 764

Données Comptables

C.A. Hors taxes	2981,7	env.3000	3378,9
Variation de stocks	- 4,7	-13,8	- 4,9
Ventes de marchandises en l'état	10,5	N C	5,9
Valeur Ajoutée	1490,7	1538,7	1824,1
Résultat Brut d'Exploitation	+249,1	+432,7	+733,3
TVA collectée	N C	663,4	591,0
TBA collectée	N C	510,8	476,5

(VII) ETUDE DE LA PROTECTIONMesures spécifiques à BRANIGER :

- L'usine de MARADI est sous régime d'agrément au Code des Investissements depuis 1981 et jusqu'en Juin 1989.

L'usine de NIAMEY fonctionne sous le régime de droit commun.

- En 1986/87, le Gouvernement a procédé à un désarmement fiscal qui s'est traduit ainsi pour BRANIGER :

- . baisse de la TVA sur les produits finis de 25 à 17 % ;

- . baisse de la TBA sur la bière

Ancienne taxation

20 FCFA/bouteille 33 cl
20 FCFA/bouteille 48 cl
40 FCFA/bouteille 66 cl

Nouvelle taxation

40 FCFA/litre
" " "
" " "

- . désarmement douanier qui a davantage affecté l'usine de NIAMEY qui paye des droits sur les intrants importés que celle de MARADI qui fonctionne sous le régime d'agrément (avantage global : baisse de 18 % des droits).

BRANIGER n'a pas répercuté les baisses de droits sur ses prix hors taxes mais le circuit de distribution a répercuté les baisses de taxes. Le consommateur a vu les prix de détail évoluer ainsi :

	<u>Avant 18/05/87</u>	<u>Après 18/05/87</u>
Bière Niger 48 cl	225 FCFA	200 FCFA
Bière Niger 66 cl	275 FCFA	250 FCFA
Boissons gazeuses 30 à 33 cl	75 FCFA	65 FCFA

Ces mesures ont contribué à l'amélioration des ventes de l'exercice 1986/87 (+ 6 % en bières , + 15 % en boissons gazeuses) et à l'amélioration des résultats de BRANIGER. L'Etat n'a pratiquement rien perdu sur le plan fiscal.

- Fin 1988, les taxations étaient les suivantes :
 - . TVA = 17 % sur les produits finis issus de l'usine de NIAMEY et les produits finis importés.
 - . TVA = 17 % sur une assiette faisant l'objet d'une réfaction de 40 %, ce qui la rend équivalente à une TVA de 10,2 % [$17 \% \times (1 - 0,40)$] sur les produits finis issus de l'usine de MARADI.
 - . TBA = 44 FCFA/litre sur la bière BRANIGER.
 - . TBA = 54 à 59 FCFA/litre sur la bière importée.

- Extrants - Tarification à l'importation

Eaux gazeuses artificielles - Position 22-01-30

	<u>LD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	8 %	3 %	17 %	

(le produit de marque BULLVIT est concerné par cette rubrique).

Glacé artificielle - Position 22-01-40

1/10/86	5 %	0 %	3 %	0 %	
---------	-----	-----	-----	-----	--

Limonades, eaux gazeuses aromatisées - Position 22-02-00

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	12 %	3 %	17 %	3 %

(toutes les autres boissons gazeuses autres le BULLVIT relèvent de cette rubrique).

Bières présentées en récipients d'une contenance égale ou inférieure à 50 cl - Position 22-03-01-B-00

					<u>TBA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %	60 F/unité
18/05/87	5 %	17 %	3 %	17 %	54 F/litre

Bières présentées en récipients d'une contenance égale ou inférieure à 50 cl

- en provenance du BURKINA - Position 22-03-01-B-01
- en provenance de COTE D'IVOIRE et du SENEGAL - Position 22-03-01-B-02

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>	<u>TBA</u>
18/05/87-1/10/88	5 %	17 %	3 %	17 %	3 %* et 16%**	54 F/1
01/10/88	5 %	17 %	3 %	17 %	3 %* et 16%**	59 F/1

* BURKINA

** COTE D'IVOIRE et SENEGAL

Les bières présentées en récipients supérieurs à 50 cl et inférieurs ou égaux à 1 litre - Positions 22-03-02-B-00 ; B-01 et B-02 et les bières présentées en récipients de contenance supérieure à 1 litre - Positions 22-03-09-X00 ; X01 ; X02 relèvent exactement des mêmes régimes que ci-dessus.

- Intrants - Tarification à l'importation

Pour la fabrication de Bière

Malt, même torréfié - Position 11-07-01

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	4 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	2 %	3 %	17 %
Régime BRANIGER				
MARADI	0 %	0 %	3 %	17 %

Sucre aggloméré en poudre, granulé ou cristallisé -
Position 17-01-21

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	0 %	1 %	3 %	0 %
18/05/87	0 %	1 %	3 %	0 %
Régime BRANIGER MARADI	0 %	0 %	3 %	0 %

Bouteilles en verre ordinaire - Position 70-10-21

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
Régime BRANIGER MARADI	0 %	0 %	3 %	17 %

Bouchons couronnes - Position 83-13-00

1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %
Régime BRANIGER MARADI	: le même (pas d'exonération)			

Pour la fabrication de COCA-COLA

Extraits concentrés - Position 21-07-50

1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	14 %	3 %	17 %
Régime usine MARADI	0 %	0 %	3 %	17 %

Sucre, bouteilles, bouchons couronnes : voir précédemment.

La liste complète des intrants figure pages 15 et 16.

- Extrants - Tarification à l'exportation

Tous les extrants : boissons gazeuses, glace et bière relèvent du même régime à l'exportation :

	<u>DS</u>	<u>TS</u>
1/10/86	6 %	3 %

Quoiqu'aucun de ces produits ne soit officiellement exporté, il ne nous semble pas justifié sur le plan des principes de maintenir ces droits. Nous préconisons leur suppression.

107

TARIF DOUANIER EN VIGUEUR AU NIGER

depuis le 18 MAI 1987

DESIGNATION	N° TARIF DOUANIER	DF SUR CAF	DD SUR CAF	ST. SUR CAF + DF + DD	TVA (1) SUR		CUMUL SANS T.V.A.	OBSERVATIONS
					CAF	DF + DD		
MALT D'ORGE	11.07.00	2 %	5 %	3 %	17 %		10,21 %	
GRITZ DE MAIS	11.02.03	1 %	EX	3 %	EX		4,03 %	
PELLETS HOUBLONS	12.06.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
EXTRAIT HOUBLONS	13.03.19	10 %	5 %	3 %	17 %		15,45 %	
UNITES COCA-FANTA-SPRITE	21.07.50	14 %	5 %	3 %	17 %		22,57 %	
EXTRAIT TONIC/PATE ANANAS	33 04 20	17 %	5 %	3 %	17 %		25,66 %	
ACIDE CITRIQUE	29 16.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
ACIDE ASCORBIQUE	29.38.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
ACIDE NITRIQUE	28.09.20	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
ACIDE CHLORIDRIQUE	28.06.00	7 %	2,5 %	3 %	17 %		12,79 %	
ACIDE SULFURIQUE	28.08.10	7 %	2,5 %	3 %	17 %		12,79 %	
FORMOL	29.11.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
COLLUPULINE	35.07.00	EX	5 %	3 %	17 %		8,15 %	
DEOSAN	38.11.60	EX	5 %	3 %	EX		8,15 %	
SYNERGIC	34.02.41	12 %	5 %	3 %	17 %		20,51 %	
SULPATE D'ALUMINE	28.38.10	3 %	5 %	3 %	17 %		11,24 %	
DOWFROST	38.15.49	15 %	5 %	3 %	17 %		23,6 %	
SOLERPON/ERPAMOUSSE/SYNERPON	38.19.49	10 %	5 %	3 %	17 %		10,45 %	
BOUCHONS COURONNE	83.13.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
HYPOCHLORITE DE CALCIUM	28.21.90	5 %	5 %	3 %	17 %		13,30 %	
CHLORURE DE CALCIUM	28.30.00	3 %	5 %	3 %	17 %		11,24 %	
PLAQUES FILTRES	48.08.00	7 %	5 %	3 %	17 %		15,36 %	
BOUTEILLES EN VERRE	70.10.21	10 %	5 %	3 %	17 %		10,45 %	
VERRES	70.13.41	10 %	5 %	3 %	17 %		18,45 %	
SUCRE	11.04.21	1 %	0 %	3 %	0 %			

(1) LA TVA EST RECUPERABLE

- Calcul des Taux de Protection Effective

On ramène prix et coûts à la bouteille produite ; ce sont des prix et coûts prévisionnels (1988/89)

Bière NIGER :

Valeur Ajoutée aux Coûts locaux (VAL)

	<u>NIAMEY</u>	<u>MARADI</u>
Prix bière NIGER 48 cl	112,7	120,7
Coûts intrants :		
. Malt	11,0	11,1
. Sucre	2,1	2,1
. Maïs, houblon et divers	2,8	2,5
. Electricité	4,5	4,1
. Fuel lourd	4,8	3,5
. Eau	1,4	1,3
. Bouchons couronnes	1,9	1,2
. Bouteilles consommées	1,4	1,4
. Divers, nettoyage, conditionnement	1,6	1,6
d'où VAL NIAMEY = 81,2 FCFA		
VAL MARADI = 91,3 FCFA		

Valeur Ajoutée aux Coûts Internationaux (VAI)

Prix bière 48 cl aux coûts internationaux.
Nous prenons le coût ex-usine NIAMEY diminué de la protection nominale vis-à-vis du BURKINA-FASO :

$$112,7 \div (1,03 \times 1,03) \qquad 106,2$$

Coûts intrants :

On prend la moyenne :

- . usine NIAMEY corrigée des droits de porte
- . usine MARADI corrigée des droits de porte plus faibles à cause de l'agrément) :

. Malt	$\frac{1}{2} (11 \div (1,07 \times 1,03) + 11,1 \div 1,03)$	=	10,7
. Sucre	$\frac{1}{2} (2,1 \div (1,01 \times 1,03) + 2,1 \div 1,03)$	=	2,0
. Maïs, etc...	$\frac{1}{2} (2,8 \div 1,13 + 2,5 \div 1,03)$	=	2,5
. Electricité	$\frac{1}{2} (4,5 \times \frac{40}{58,7} + 4,1 \times \frac{40}{68})$	=	2,7
	(prix de référence de l'électricité industrielle consommateurs moyens : 40 FCFA/kwh)		
. Fuel lourd	$\frac{1}{2} (4,8 \times \frac{70}{132} + 3,5 \times \frac{70}{109,4})$	=	4,2
. Eau		=	1,9
. Bouchons couronnes	$\frac{1}{2} (1,9 \div (1,12 \times 1,03) + 1,8 \div 1,03)$	=	1,7
. Bouteilles consommées	$1,4 \div 1,12 \times 1,03$	=	1,2
. Divers	$1,6 \div 1,13$	=	1,4

d'où VAI = 77,9 FCFA

Taux de Protection Effective :

$$TPE = \frac{VAL}{VAI} - 1 = \frac{\text{Usine NIAMEY}}{\boxed{48}} - \frac{\text{Usine MARADI}}{\boxed{178}}$$

Remarque :

Nous avons négligé le différentiel de TBA entre boissons locales et boissons importées dans ce calcul.

200

COCA-COLA .Valeur Ajoutée aux Coûts Locaux (VAL)

	<u>NIAMEY</u>	<u>MARADI</u>
Prix COCA-COLA 30 cl	37,7	44,2
Coûts intrants :		
. Sucre	5,0	5,0
. Extraits	6,8	6,1
. Divers	0,1	0,2
. Electricité	0,7	0,8
. Fuel lourd	0,4	0,3
. Eau	0,5	0,4
. Bouchons couronnes	1,9	1,9
. Bouteilles consommées	1,6	1,6
. Divers, nettoyage, conditionnement	<u>0,4</u>	<u>0,4</u>

d'où VAL NIAMEY = 20,3 FCFA

VAL MARADI = 27,5 FCFA

Valeur Ajoutée aux Coûts Internationaux (VAI)

Prix COCA- COLA 30 cl	
On prend le prix ex-usine NORD-NIGERIA	
510 FCFA/24 bouteilles	21,3
Coûts intrants :	
Même raisonnement que pour la bière	
. Sucre $\frac{1}{2} (5 \div (1,01 \times 1,03) + 5 \div 1,03) =$	4,8
. Extraits $\frac{1}{2} (6,8 \div (1,19 \times 1,03) + 6,1 \div 1,03) =$	5,7
. Divers	0,1
. Electricité	0,5
. Fuel lourd	0,2
. Eau	0,4
. Bouchons couronnes	1,7

201

. Bouteilles consommées		
1,6 ÷ (1,12 x 1,03)		1,4
. Divers, nettoyage, conditionnement		
0,4 ÷ 1,13		0,3
		<hr/>

d'où VAI = 6,2 FCFA

Taux de Protection Effective :

		<u>Usine NIAMEY</u>	<u>Usine MARADI</u>
T P E =	$\frac{VAL}{VAI} - 1 =$	227 %	344 %

(VIII) COMMENTAIRES ET PERSPECTIVES

La bière n'a actuellement pas besoin d'un supplément de protection ; le TPE calculé a retenu le BURKINA-FASO comme référence : il est faible mais suffisant ; la bière jouit partiellement de la protection naturelle liée au coût de transport d'un liquide, c'est-à-dire d'un produit pondéreux ; nous n'avons pas observé de concurrence nigérienne informelle pour des raisons évoquées précédemment, mais si celle-ci venait à se manifester elle serait certainement très dangereuse tant pour la survie de BRANIGER que pour les finances publiques.

Ce sont les boissons gazeuses qui sont les plus exposées ; le fort TPE calculé reflète la compétitivité du NIGERIA et explique le développement de la fraude. Les mesures de fiscalisation du secteur informel (3 % de taxes sur les achats importés) prises en Janvier 1989, seront sans doute difficiles à mettre en oeuvre en raison du grand nombre d'individus impliqués dans le commerce frontalier et risquent de toutes façons de ne pas compenser la faiblesse de la monnaie nigérienne. L'usine de MARADI va voir même ses coûts d'importation augmenter en Juin 1989 au moment de la fin de l'agrément. Elle sera peut-être amenée à abandonner sa ligne de produit Boissons Gazeuses et à licencier du personnel.

202

(1.13.)

ENTREPRISE : S.P.C.N.

Produits : Savon de Marseille
Savonnette

S P C NSOCIETE DES PRODUITS CHIMIQUES DU NIGERPersonne rencontrée :

M. Gabriel d'HAUSEN, Directeur Général
 BP 10 272 NIAMEY
 Tél : 73.26.37
 73.20.40

Actionnaire :

- Privés nigériens 29 %
 - Groupe UNILEVER 51 %

Entreprise créée vers le milieu des années 60 ;
 Première année de production 1967.

(I) PRODUIT

- Savons de Marseille)
 3 types différents) description et prix
- Savonnettes) page 3
 4 variétés différentes)
- Détergents
 - . en poudre : 2 conditionnements différents
 marque HELIOS
 - . liquide : marque HELIOPOL
- Parfums et cosmétiques
 - . parfums aux huiles, traditionnels pour la consommation populaire.;

- . parfums de luxe en vaporisateurs et atomiseurs ;
- . cosmétiques : pommades, vernis à ongle, crème.

- Cartons d'emballage

- A ces activités de production s'ajoute une activité marginale de revente de marchandises en l'état : détergents, produits chimiques, fûts.
- Les prix sont libres. SPCN n'est limitée que par la pression de la concurrence et par le pouvoir d'achat des consommateurs.

Les taux de TVA sont de 10 % pour les savons, savonnettes, détergents et parfums, et de 17 % pour les boîtes en carton.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- MARCHE :

- Marché nigérien :

Savons, savonnettes, détergents et parfums sont vendus à des grossistes et sont présents au moins jusqu'à MARADI. A partir de ZINDER, seuls le savon de Marseille et dans une moindre mesure les savonnettes CHAWA résistent à la concurrence. On les trouve jusqu'à DIFFA (1 400 km de NIAMEY). Les savonnettes ANDARIA de moindre qualité et au conditionnement peu attractif connaissent des difficultés d'écoulement.

Les boîtes en carton sont destinées à emballer les produits SPCN mais l'entreprise les vend également à SONIA et à l'ONPPC. WONDER-NIGER et CONCONIGER étaient également de bons clients avant leur fermeture.

- Marché des pays voisins :

Les savons SPCN sont vendus en quantité marginale au MALI, au TCHAD, au SOUDAN et au NIGERIA. Les parfums se sont bien vendus sur le marché du NIGERIA jusqu'en 1986.

205

S P C N

TARIFS SAVONS ET SAVONNETTES (Oct. 88)

DESIGNATION	CONDITIONNEMENT	POIDS NET PAR CARTON	PRIX DÉPART USINE		TAXES DE VENTE CONSEILLÉES		
			H.T.	T.T.C.	EDUCATION GROSSETTES		DETAILED
					H.T.	T.T.C.	T.T.C.
<u>SAVON DE MARSEILLE</u>							
Type 2	40 morceaux	7,200 kg	2 105	2 316	2 275	2 513	70
Type 3	30 morceaux	8,100 kg	2 370	2 607	2 560	2 816	105
Type 5	24 morceaux	10,800 kg	3 245	3 570	3 505	3 856	180
<u>SAVONNETTES</u>							
Chava mini 85 g.	72 morceaux	6,120 kg	4 060	4 466	4 385	4 824	75
Chava super 140 g. ...	72 morceaux	10,080 kg	6 495	7 145	7 015	7 717	120
Andaria mini 75 g. ...	16 sachets de 6	7,200 kg	4 330	4 763	4 675	5 143	60
Andaria super 140 g. .	20 sachets de 6	8,400 kg	4 510	4 961	4 870	5 357	100

Nos prix s'entendent nets départ usine sans escompte. Ils sont donnés à titre indicatif et peuvent être modifiés sans préavis.

209

- DISTRIBUTION :

→ Le savon est un produit d'appel que tout commerçant doit proposer dans son magasin.

Les grossistes viennent enlever les produits à l'usine. Leur marge est de l'ordre de 20 à 25 %.

SPCN fait des études de marché et de la publicité par panneaux et à la radio.

- SPCN n'exporte pas directement ; le commerce informel s'en charge notamment pour les parfums à destination du NIGERIA jusqu'en 1986.

CONCURRENCE :

- Marché du NIGER :

Les pages 6 et 7 présentent des descriptions et des relevés de prix des savons, savonnettes et de détergents.

• Le savon de Marseille est un produit présentant un excellent rapport qualité-prix ; il se vend même au NIGERIA. Il est concurrencé par :

- du savon artisanal nigérien, fabriqué à partir de produits importés en fraude ; prix au détail 75 à 100 FCFA (contre 105 FCFA pour SPCN) ;

- dans une moindre mesure par du savon algérien présent sur le marché nigérien malgré la prohibition d'importation de savons de ménages ;

- dans une certaine mesure par les détergents importés du NIGERIA.

• Les savonnettes SPCN sont fortement concurrencées :

- par les savonnettes du NIGERIA de marques LUX, JOY, IMPERIAL. LEATHER ;

- par les savonnettes turques de marque DURU ;

qui sont vendues moins chères pour un poids et une qualité équivalents.

Les faibles prix de ces produits s'expliquent ainsi :

- . quand ils sont d'origine nigériane : la faiblesse de la NAIRA passée de 120 FCFA/ ₦ à 40 FCFA/ ₦ en l'espace de trois ans ;
- . quand ils sont d'origine turque par des pratiques de dumping ;
- . dans les deux cas, par les pratiques du commerce informel qui les introduit au NIGER : sous déclaration douanière ; fraude à la TVA ; introduction par petites quantités, pour lesquelles la douane ferme les yeux, mais introduction fréquente et par une multitude d'individus ; introduction en admission temporaire, officiellement pour réexportation, en réalité pour mise à la consommation au NIGER.
- . Le détergent HELIOS se vend tant à NIAMEY qu'à l'intérieur (MARADI par ex.) mais rencontre partout la concurrence du détergent ELEPHANT du NIGERIA et parfois de l'OMO venant de GRECE. La concurrence est de même nature que celle des savonnettes. A cela s'ajoute que les caractéristiques chimiques de l'ELEPHANT le font employer parfois à la place du savon de Marseille.
- . Une concurrence de parfums et cosmétiques de bas de gamme d'origine nigériane commence à apparaître.
- . Les entreprises nigériennes achètent des boîtes en cartons SONACO importés de COTE D'IVOIRE et agréés à la TCR. Celles-ci sont moins taxées à l'importation que les semi-produits achetés par SPCN au même fournisseur.

- Marché des pays limitrophes :

. Savons, savonnettes, détergents

Le MALI est approvisionné par les savonneries maliennes et sénégalaises.

Le BURKINA est approvisionné par les savonneries burkinabé et ivoiriennes : COSMIVOIRE et BLOHORN (cette dernière du groupe UNILEVER).

Le NIGERIA est approvisionné par les savonneries nigérianes notamment celles du groupe UNILEVER.

RELEVÉ DE PRIX DE DÉTAIL
Savons de Marseille et Détergents

SPCN ET CONCURRENTS

Date	Lieu	Désignation	Origine	Prix	Commentaires
25/12/88	Marché BIR- NI NKONNI	Savon de Marseille 270 g	SPCN	100 FCFA	
27/12/88	Marché DIFFA	Savon de Marseille 270 g	SPCN	110 FCFA	
02/01/89	Marché MARADI	Savon de Marseille 270 g	SPCN	100 FCFA	
02/01/89	Marché MARADI	Savon de Marseille 300 g	ALGERIE	150 FCFA	
02/01/89	Boutique MARADI	Savon de Marseille 300 g	ALGERIE	175 FCFA	
Juin 88	MAIDUGURI N-E NIGERIA	OMO	Non précisée	71 N les 42 pa- quets soit 75 FCFA le paquet	. 1 N = 44,44 FCFA . comparable en taille à l'HELIOS petit format de SPCN mais près de 3 fois moins cher !
25/12/88	Marché BIR- NI NKONNI	ELEPHANT 1 kg	NIGERIA	550 à 600 FCFA	
02/01/89	Boutique MARADI	ELEPHANT Grande boî- te (1 kg)	NIGERIA	800 FCFA	
		Petite boîte (200 g)	NIGERIA	175 FCFA	
		HELIOS grande boîte	SPCN	635 FCFA	
		Petite boîte (150 g)	SPCN	175 FCFA	

RELEVÉ DE PRIX DE DÉTAIL

SAVONNETTES SPCN

Date	Lieu	Désignation	Origine	Prix	Commentaires
01/01/89	Boutique MARADI	ANDARIA Super (140 g)		320 FCFA les 3, soit 107 FCFA pièce	Les commerçants de NIAMEY ou des départements respectent les prix de détail recommandés par SPCN. Ci contre la seule exception rencontrée : 107 FCFA au lieu de 100 FCFA.
04/01/89	Boutique ZINDER	ANDARIA (85 g) CHAWA (85 g)		70 FCFA pièce	Le commerçant a déclaré vouloir liquider le stock de savonnettes SPCN car elles se vendent mal.

2/10

RELEVÉ DE PRIX DE DÉTAIL

SAVONNETTES CONCURRENTES

Date	Lieu	Désignation	Origine	Prix	Commentaires
Juin 88	Marché de MAIDUGURI N-E NIGERIA	LUX(85 g) et JOY (85 g)	NIGERIA	9 ₦ les 10 soit 40 FCFA/85 g	En Juin 1988 1 ₦ = 44,44 FCFA (23 ₦ pour 1 000 FCFA). Les commerçants de DIFFA s'appro- visionnent à MAIDUGURI.
25/12/88	Marché BIR- NI NKONNI	LUX (85 g)	NIGERIA	550 à 600 FCFA les 12 ⇒ 46 à 50 FCFA les 85 g	
02/01/89	Marché de MARADI	JOY (85 g)	NIGERIA	650 FCFA les 10 soit 65 FCFA/85 g))))) Toutes ces savonnettes concurrencent fortement les savonnettes SPCN) CHAWA Mini (85 g)) CHAWA Super (140 g)))
02/01/89	Boutique MARADI	LUX (85 g)	NIGERIA	75 FCFA/85 g	
	Marché BIR- NI NKONNI	IMPERIAL LEATHER (90 g)	NIGERIA	600 FCFA les 10 soit 60 FCFA/90 g	
	Tablier DO- CONDOUTCHI	IMPERIAL LEATHER (90 g)	NIGERIA	700 FCFA les 10 soit 70 FCFA/90 g	
11/12/88	Marché BOU- KOKI NIAMEY	DURU - poids infé- rieur à 85 g - parfumé	TURQUIE	75 FCFA pièce	

171

. Parfums

Le marché nigérian s'est effondré en raison de la chute de la NAIRA. Seule la clientèle aisée continue à acheter des parfums, mais SPCN a été quasiment éliminée de ce marché.

SPCN a enquêté au Nord NIGERIA (SOKOTO et KANO) en Mars 1988. Elle y a trouvé :

- des produits de bas de gamme d'origine locale, peu variés et dans des conditionnements peu attractifs ;
- des produits de meilleure qualité, équivalents aux produits SPCN et provenant de SOPARCA (CAMEROUN) et SOBEPAR (BENIN), et de COTE D'IVOIRE ; SPCN estime à 30 % les parts du marché Nord-Nigérian occupées par ces entreprises étrangères ; les produits SPCN n'étaient plus présents sur ces marchés en raison des prix pratiqués : 15 à 30 % moins élevés, au détail, que sur le marché nigérian. La non compétitivité de SPCN s'expliquerait par la fiscalité nigérienne, plus lourde que la fiscalité nigériane, camerounaise ou béninoise.

(III) INTRANTS

Fabrication de savon de Marseille

Valeur des intrants pour 1 000 kg de savon type 3 vendus ex-usine H.T. à 292 592 FCFA.

	<u>1987</u>	<u>1988</u>
Huile de palmiste	18 008	10 043
Acide gras de palme raffinée (COTE D'IVOIRE)	44 584	49 186
Acide gras de palme brute (MALAISIE)	61 859	72 024
Soude caustique	17 783	24 736
Emballages carton (plaques pour cartonnerie)	11 624	13 054
Divers (Sel, oxyde de titane, carbonate de soude, colle)	est. 8 800	8 849
Energie : pour production de vapeur d'eau Electricité	est.20 000	est.20 000
	<u>182 700</u>	<u>197 900</u>

212

Les différences d'une année à l'autre proviennent :

1. de dosages différents en acide gras de palme brute et en huile de palmiste ;
2. de hausses de prix.

Fabrication de savonnettes

Valeur des intrants pour 1 000 kg de savonnettes "CHAWA MINI", vendues ex-usine H.T. à 663 398 FCFA.

	<u>1987</u>
Acide gras de palme raffinée	148 875
Huile de palmiste	24 011
Soude caustique	18 524
Emballage carton (plaques pour cartonnerie)	30 227
Base parfums	110 295
Emballages papier	94 716
Divers	7 199
Energie (est. 1987 et 1988)	20 000

Fabrication de détergents

HELIOS JUNIOR, 150 g vendus par cartons de 60 boîtes à 8 778 FCFA (H.T. ex-usine).

Poudre tensio - active	4 570
60 boîtes	1 467
Carton	278

Fabrication de parfums

Eau de toilette ONALIA vendue 4 200 FCFA le flacon
(H.T. ex-usine).

Alcool éthylique	342 FCFA
Base	825
Flacon	1 020
Bouchon	349
Etiquette	34
Emballage	607

(IV) OUTIL DE PRODUCTIONSavonnerie

- Capacité : . 12 000 T/an savon à raison de 3 x 8 h/j
 . 1 000 T/an savonnettes
- Stockage des matières premières : acides gras,
 huile de palme, acide gras en citernes ou en fûts.
- Ligne de saponification en discontinu :
 - . mélange : huile, soude, sel ; injection de vapeur
 d'eau ; cuisson dans un chaudron de 20 tonnes de
 capacité (durée 72 heures)
 - . filtration du savon liquide
 - . normalisation, c'est-à-dire réglage de la concen-
 tration en acides gras :
 - savons 62 %
 - savonnettes 83 %
 - . atomisation sous vide sur parois réfrigérées :
 obtention de lamelles
 - . pour les savonnettes, injection d'anti-oxydant, de
 parfum et de colorant
 - . passage en boudineuse
 - . laminage
 - . découpage
 - . emballage manuel

214

- Laboratoire de contrôle
- Ligne de conditionnement de détergents à partir de poudre tensio-active importée ; production : 60 T/an
- Ancienneté des équipements : 15 ans.

Atelier de parfumerie

Les achats des matières premières et la formulation des bases pour parfums sont effectués par deux sociétés françaises CHARPENTIER (NICE) et CORANIA (MARSEILLE) pour plusieurs usines africaines situées respectivement au CAMEROUN, en ETHIOPIE, au BENIN, en COTE D'IVOIRE (Société IPARCO), au SENEGAL et au NIGER : SPCN.

Ces deux sociétés assurent l'introduction au NIGER de 4 à 5 nouveaux parfums par an et cèdent à SPCN l'exploitation de leurs marques.

SPCN assure la finition :

- dosages simples
- remplissage
- injection de fréon sous pression
- collage des étiquettes
- mise en étuis et en cartons.

Les deux dernières opérations, manuelles, emploient l'essentiel du personnel de l'atelier de parfumerie.

Atelier de cartonnerie

- pliage)
- échancrage) de plaques de carton pour confection
- impression) de boîtes
- collage)

Services généraux

2 chaudières pour production de vapeur consommant respectivement :

- 3,5 T/h)
- 4,5 T/h) de fuel lourd

(V) EFFECTIF

250 employés :

- 160 en savonnerie
- 60 en parfumerie
- 30 dans les services généraux et administratifs dont DG expatrié.

Statistiques de Production

L'exercice comptable de SPCN coïncide avec l'année civile.

	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>	<u>1988</u>
Savons produits en T.		4 338	5 633	7 000	

Données comptables

(en M. de FCFA)

Variations de stocks

. Produits SPCN (hors marchandises en l'état)

Chiffre d'Affaires

. Production vendue

- Parfums	897,4	876,5	402,9	296,3	225
- savons & savonnettes	2927,9	1497,6	1923,1	2392,1	
- autres	223,3	47,9	86,4	7,8	
- réductions sur ventes	- 2,1	0	- 23,6	- 31,9	
TOTAL	4046,4	2422,0	2388,8	2664,4	
. <u>Ventes de marchandises</u>	14,6	13,6	10,5	28,8	
<u>Valeur Ajoutée</u>	814,5	432,6	710,5	918,1	
<u>R B E</u>	+310,7	- 5,8	+303,0	+463,7	

(VI) GESTION

SPCN est probablement l'une des entreprises industrielles les mieux gérées du NIGER et notamment :

- sur le plan des fabrications : savons et savonnettes d'excellente qualité ;
- sur le plan du marketing : études de marché, publicité ;
- sur le plan du personnel : depuis l'alphabétisation des manoeuvres jusqu'aux stages de formation des techniciens en COTE D'IVOIRE.

Les variations de chiffre d'affaires des différentes lignes de produits sont liées à des facteurs qui échappent à SPCN :

- effondrement du chiffre d'affaires parfumerie à cause de la dévaluation continue de la NAIRA ; SPCN a réagi en réduisant les effectifs de l'activité parfumerie de 100 à 60 employés ;
- hausse du chiffre d'affaires savons et savonnettes depuis 1985 en raison de mesures spécifiques prises par le Gouvernement (voir § VII).

On se reportera aux tableaux page 13

(VII) ETUDE DE LA PROTECTIONMesures spécifiques à SPCN

- L'agrément au Code des Investissements a pris fin en Mars 1985.
- La TVA sur les savons a été ramenée à 10 % en 1986.

De plus, l'importation de savons de ménage est totalement prohibée, y compris l'importation de savons de la CEAO. Ces mesures ont entraîné une hausse du chiffre d'affaires savons et savonnettes de 1985 à 1988.

Tarifs à l'ImportationExtrants :

- Le savon de Marseille est classé dans les :

savons ordinaires, durs, en barres, plaques ou morceaux -
position douanière : 34-01-02 - N 00

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	35 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	29 %	3 %	10 %

- idem - importés du BURKINA FASO, de COTE D'IVOIRE,
du SENEGAL - positions douanières : 34-01-02 N 01 et N 02

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
18/05/87	5 %	29 %	3 %	10 %	15 %

Régime particulier SPCN : prohibition totale des importations de savons de ménages.

- Les savonnettes relèvent de l'une des deux rubriques suivantes :

- savons de toilette en morceaux, frappés - position 34-01-11
- savons de toilette autrement présentés - position 34-01-19 qui connaissent le même régime tarifaire :

1/10/86-18/05/87	5 %	35 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	29 %	3 %	10 %	7 %

- Les détergents relèvent des :

Lessives en poudre, sans savon, pour vente au détail -
position 34-02-42

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	12 %	3 %	10 %

- Les Parfums sont classés en :

Parfums liquides non alcooliques - position 33-06-21

1/10/86-18/05/87	5 %	55 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	46 %	3 %	10 %	20 %

Parfums liquides alcooliques présentés en récipients
d'un demi-litre ou moins - position 36-03-23

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	55 %	3 %	24 %	
18/05/87	5 %	46 %	3 %	24 %	20 %

- Les Boîtes en cartons fabriquées par SPCN relèvent de la rubrique :

Emballages en carton de fabrication ordinaire -
Position 48-16-10

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	7 %

Intrants :

- POUR FABRICATION DES SAVONS

Huile de palme brute destinée à l'industrie de la
savonnerie - Position 15-07-61

1/10/86-18/05/87	0 %	0,5 %	3 %	10 %	
18/05/87-3/07/87	0 %	0,5 %	3 %	10 %	
3/07/87	0 %	0,5 %	3 %	10 %	

Huile de palmiste brute destinée à l'industrie de la
savonnerie - Position 15-07-71

1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	7 %	3 %	10 %	

Huile de palmiste raffinée, non conditionnée pour la
vente au détail - Position 15-07-74

						<u>TPH</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	10 %	0 %	
18/05/87-3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %	0 %	
3/07/87	5 %	17 %	3 %	10 %	18 %	200 F/ 1

Acides gras industriels - Position 15-10-10

1/10/86-18/05/87	5 %	20 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	3 %	3 %	17 %	1 %

Soude caustique - Position 28-17-10

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86	5 %	0 %	3 %	10 %	

Carton ondulée en plaques - Position 48-05-00

1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	

- POUR LA FABRICATION DES SAVONNETTES

Aux intrants précédents il faut ajouter :

La base parfum classée en :

Mélanges odoriférants pour autres industries -
Position 33-04-90

1/10/86-18/05/87	5 %	25 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	17 %	3 %	10 %	

Les emballages spécifiques aux savonnettes relèvent des rubriques suivantes :

Autres cartons en rouleaux et en feuilles -
Position 48-01-92

1/10/86-18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %	

Autres papiers et cartons, imprégnés, colorés, imprimés - Position 48-07-90

1/10/86-18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %	
18/05/87	5 %	7 %	3 %	17 %	2 %

- POUR LA FABRICATION DES DETERGENTS

La poudre tensio-active relève de l'une des rubriques suivantes :

Produits organiques tensio-actifs - Position 34-02-10

	<u>DD</u>	<u>DF</u>	<u>TS</u>	<u>TVA</u>	<u>TCR</u>
1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	10 %	
18/05/87	5 %	3 %	3 %	10 %	

Préparations tensio-actives - Position 34-02-20

1/10/86-18/05/87	5 %	5 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	3 %	3 %	10 %

- POUR LA FABRICATION DES PARFUMS

(Exemple de l'eau de toilette ONALIA)

La base est classée en :

Mélanges odoriférants pour parfumerie - Position 33-04-10

1/10/86-18/05/87	5 %	25 %	3 %	10 %
18/05/87	5 %	17 %	3 %	10 %

Flacons en verre - Position 70-10-22

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %

Emballages en carton, de luxe et de présentation -
Position 48-16-20

1/10/86-18/05/87	5 %	15 %	3 %	17 %
18/05/87	5 %	10 %	3 %	17 %

Tarifs à l'Exportation

Tous les extrants de SPCN, c'est-à-dire les savons de Marseille, savonnets, détergents, parfums et boîtes en carton connaissent le même régime à l'exportation :

	<u>DS</u>	<u>TS</u>
1/10/86	6 %	3 %

221

. Energie		
1,7 x 0,7	1,2	FCFA
. Divers		
0,7 ÷ (1,10 x 1,03)	0,6	"

d'où V A I = 8,2 FCFA

- Taux de Protection Effective :

$$T P E = \frac{V A L}{V A I} - 1 = \boxed{80 \%}$$

Eau de Toilette ONALIA - Année 1988

- Valeur Ajoutée aux coûts locaux (VAL) :

. Prix d'un flacon ex-usine	4 200	FCFA
. Coûts intrants :		
Alcool éthylique	342	"
Base parfum	825	"
Flacon	020	"
Bouchon	349	"
Etiquette	34	"
Emballages	607	

D'où VAL = 1 030 FCFA.

- Valeur Ajoutée aux coûts internationaux (VAI) :

- . Prix d'un flacon aux coûts internationaux
Nous retiendrons le prix moyen supposé sur le marché du NIGERIA, soit 20 % à 30 % de moins que le prix du NIGER : 2 940 à 3 360 FCFA

Taux de Protection EffectiveSavon de Marseille Type 3 (270 g) - Année 1988Valeur Ajoutée aux coûts locaux :

. Prix du savon ex-usine H.T. 292 592 FCFA pour 1000 kg ,soit par savon				79	FCFA
. Huile de palmiste 10 043 FCFA pour	"	"	"	2,7	"
. Acide gras de palme raffinée 49 186 FCFA	"	"	"	13,3	"
. Acide gras de palme brute 72 024	"	"	"	19,5	"
. Soude caustique 24 736 FCFA	"	"	"	6,7	
. Emballages carton 13 054 FCFA	"	"	"	3,5	"
. Divers 8 849 FCFA	"	"	"	2,4	"
. Energie 20 000 FCFA	"	"	"	5,4	"
d'où VAL = 25,5					

- Valeur Ajoutée aux coûts internationaux :

- . Prix du savon aux coûts internationaux.
Nous n'avons pas rencontré au cours de nos enquêtes de savon de Marseille d'origine nigériane. Nous avons rencontré du savon algérien plus cher que le savon SPCN. Il existe des fabricants performants dans la CEAO. Nous prendrons comme prix de référence le prix SPCN corrigé de la protection nominale sur les produits de la CEAO, soit : TCR : 15 % + TS : 3 %

$$79 \div (1,15 \times 1,03) = 66,7 \text{ "}$$

. Nous procéderons de même pour les intrants :

- Huile de palmiste				
2,7 ÷ (1,12 x 1,03)			2,3	FCFA
- Acides gras				
COTE D'IVOIRE	13,3 ÷ (1,01 x 1,03)	=	12,8	"
MALAISIE	19,5 ÷ (1,08 x 1,03)	=	17,5	"
- Soude caustique	6,7 ÷ (1,05 x 1,03)	=	6,2	"
- Emballages cartons				
3,5 ÷ (1,15 x 1,03)	=		3,0	"
- Divers			2,0	"
- Energie	5,4 x 0,7		3,8	"

d'où VAI = 19,5

- Taux de Protection Effective :

$$T P E = \frac{V A L}{V A I} - 1 = \boxed{34 \%}$$

Savonnette CHAWA MINI (85 g) - Année 1988

- Valeur Ajoutée aux coûts locaux (VAL) :

Les prix de vente n'ont pas varié de 1987 à 1988
Nous admettrons que les coûts d'achat ont
augmenté en moyenne de 8 % ; nous appliquerons ce
coefficient aux coûts 1987.

. Prix de vente CHAWA MINI ex-usine H.T.		56,4	"
. Acide gras de palme raffinée			
148,875 x 1,08 x 0,085		13,7	"
. Huile de palmiste			
24,011 x 1,08 x 0,085		2,2	"
. Soude caustique			
18,524 x 1,08 x 0,085		1,7	"
. Emballages carton			
30,227 x 1,08 x 0,085		2,8	"

. Base parfums 110,295 x 1,08 x 0,085	10,1	FCFA
. Emballages papier 94,718 x 1,08 x 0,085	8,7	"
. Energie 20 000 x 0,085	1,7	"
. Divers 7,199 x 1,08 x 0,085	0,7	"

d'où V A L = 14,8 FCFA

Valeur Ajoutée aux coûts internationaux (VAI) :

. Prix de vente en gros de la savonnette. Au détail, le long de la frontière du NIGERIA, nous avons relevé sur les marchés des prix s'échelonnant de 46 à 66 FCFA les 85 g ; nous supposerons que la marge brute du circuit de distribution est la même que sur les CHAWA, soit 24 %.		
Les savonnettes entreraient, en gros, au NIGER, au prix moyen de 56 ÷ 1,24 , soit	45,2	"
. Pour les coûts d'achat nous prendrons les coûts SPCN corrigés de la protection nominale.		
. Acide gras de palme raffinée 13,7 ÷ (1,01 x 1,03)	13,1	"
. Huile de palmiste 2,2 ÷ (1,12 x 1,03)	1,9	"
. Soude caustique 1,7 ÷ (1,05 x 1,03)	1,6	"
. Emballages carton 2,8 ÷ (1,15 x 1,03)	2,4	"
. Base parfums 10,1 ÷ (1,22 x 1,03)	8,0	"
. Emballages papier 8,7 ÷ (1,02 x 1,03)	8,2	"

2.25

. Nous prendrons comme coûts internationaux d'intrants les coûts SPCN corrigés de la protection nominale :

- Alcool éthylique 342 ÷ (1,15 x 1,03)	285	FCFA
- Base parfum 825 ÷ (1,22 x 1,03)	657	"
- Flacon 1 020 ÷ (1,15 x 1,03)	861	"
- Bouchon 349 ÷ (1,25 x 1,03)	271	"
- Etiquettes 34 ÷ (1,20 x 1,03)	28	"
- Emballages 607 ÷ (1,15 x 1,03)	512	"

d'où VAI = 322 à 742 FCFA.

- Taux de Protection Effective :

$$T P E = \frac{V A L}{V A I} - 1 = \boxed{38 \text{ à } 218 \%}$$

COMMENTAIRES :

- Cas du Savon de Marseille

Il y a prohibition d'importation. On peut se demander contre quelles importations elle est dirigée. On sait que la fraude est active pour d'autres produits, notamment en provenance du NIGERIA ; or, nous n'avons pas rencontré de véritables concurrents du savon SPCN. Nous avons donc supposé que la prohibition s'appliquait aux savons de ménages produits dans la CEAO et agréés à la TCR. Si tel est le cas une telle mesure est contraire à l'esprit du traité de la CEAO.

Le TPE calculé, 34 %, est le reflet des protections nominales, pas de la prohibition d'importation. Hors prohibition, la protection du savon SPCN est donc modérée.

- Cas des savonnettes

La seule protection formelle est la protection douanière.

Le TPE calculé, 80 %, reflète l'écart important entre les prix des produits finis sur le marché du NIGER et ceux du NIGERIA. Le corollaire de cette protection relativement plus élevée c'est que la fraude sur les produits nigériens se développe.

- Cas des détergents

Le phénomène est le même que pour les savonnettes.

- Cas des parfums

Comme toutes les activités de simple conditionnement, la fabrication des parfums a été profitable pour SPCN car le différentiel de droit droits d'entrée entre :

. produits finis DD + DF = 51 %
 TCR = 20 %

. et matières premières :

- mélanges odoriférants DD + DF = 22 %
- emballages DD + DF = 2 à 10 %

était suffisant compte tenu des prix respectifs de ces produits sur les marchés internationaux ; la chute de la NAIRA a modifié ces données en abaissant les prix des produits nigériens.

Si on retient les prix nigériens comme référence internationale on obtient des taux de protection effective positifs de l'ordre de 38 à 218 %. (l'incertitude sur les taux provenant de la mauvaise connaissance des prix nigériens). Comme pour les savonnettes et les détergents, les parfums contournent cette protection en empruntant les circuits parallèles.

Par ailleurs, les difficultés des ménages tant au NIGER qu'au NIGERIA freinent la consommation de parfums.

SPCN a adressé depuis 1987 plusieurs demandes d'aménagements fiscaux et tarifaires :

- . elle a d'abord demandé une baisse de la TVA sur les produits finis de façon à relancer la demande ; mais la TVA affecte aussi bien les produits nationaux que les produits importés, aussi SPCN a-t-elle demandé une réduction du droit fiscal d'entrée sur les matières premières utilisées par son atelier de parfumerie ;
- . puis SPCN a légèrement modifié sa demande : maintien de la TVA, hausse du droit fiscal d'entrée sur les produits finis, suppression du droit fiscal d'entrée sur les matières premières. Dans les deux cas, SPCN souhaite une augmentation du différentiel de droit d'entrée entre matières premières et produits finis.

L'argumentation de l'entreprise est la suivante : la baisse des prix des parfums SPCN sera telle que la demande en sera relancée tant au NIGER qu'au NIGERIA, ce qui entraînera une hausse des rentrées de TVA qui compensera et au-delà les baisses de droit fiscal (NB : le commerce informel qui exporte vers le NIGERIA supporte la TVA à l'achat des parfums SPCN).

Nous ne sommes pas en mesure d'apprécier l'élasticité au prix de la demande de parfums sur les marchés concernés ; en revanche, nous nous sommes livrés à une analyse économique sommaire des activités de SPCN qui vient compléter les calculs des taux de protection effective.

Analyse économique sommaire de l'activité Parfumerie :

- . Les feuilles de calcul de deux produits de la parfumerie SPCN nous ont permis de reconstituer approximativement la structure de coût suivante (hors TVA) pour 100 FCFA de parfum sortie usine :

	<u>Analyse économique</u>		
	<u>Structure</u> <u>coût SPCN</u>	<u>Valeur Ajoutée</u> <u>locale</u>	<u>Importation</u> <u>et transferts</u>
	-----	-----	-----
Matières premières et emballages CAF	57		57
Droits et taxes \Rightarrow 20 % CAF	11	11	
Marge brute SPCN	32	22	10
	<u>100</u>	<u>33</u>	<u>67</u>

228

. Si le même produit était importé par un grossiste la structure pourrait être la suivante :

	<u>Analyse économique</u>		
	<u>Structure coût grossiste importation</u>	<u>Valeur Ajoutée locale</u>	<u>Importation et transferts</u>
Produits finis CAF	56		56
Droits et taxes/produits finis CAF \approx 56 % CAF	31	31	
Marge brute grossiste 15 %	13	11	2
	<u>100</u>	<u>42</u>	<u>58</u>

Analyse économique sommaire de l'activité savonnerie :

. La structure du coût du savon de ménage en 1987 est la suivante pour un prix hors TVA ex-usine de 79 FCFA

	<u>Analyse économique</u>		
	<u>Structure coût SPCN</u>	<u>Valeur Ajoutée locale</u>	<u>Importation et transferts</u>
Matières premières CAF	38,7		38,7
Droits et taxes (9,6 % x CAF)	3,7	3,7	
Marge brute SPCN	36,6	23,5	13,1
	<u>79,0</u>	<u>27,2</u>	<u>51,8</u>

. Si le même produit était importé par un grossiste la structure serait :

	<u>Analyse économique</u>		
	<u>Structure coût grossiste importation</u>	<u>Valeur Ajoutée locale</u>	<u>Importation et transferts</u>
Produit fini CAF	58,0		58,0
Droits et taxes 18,5 % * x CAF	10,7	10,7	0
Marge brute grossiste 15%	10,3	8,7	1,6
	<u>79,0</u>	<u>19,4</u>	<u>59,6</u>

* TCR + TS

209

Commentaires sur les deux analyses

Dans les deux cas nous comparons fabrication locale et importation. Nous constatons que l'activité parfumerie fait perdre des devises par rapport à l'importation du même produit. Le corollaire est que la valeur ajoutée locale est plus faible quand on conditionne les parfums localement au lieu de les importer. Précisons ce point : quand on les importe à l'état fini, l'Etat perçoit des droits d'entrée élevés, quand ils sont fabriqués localement, l'Etat perçoit des droits beaucoup plus faibles et cette perte de droits d'entrée a une contrepartie partielle sous forme de salaires des employés nigériens de la parfumerie et de profits de l'entreprise.

On peut parler d'une certaine inefficacité économique de l'activité parfumerie accompagnée d'un transfert partiel de l'Etat vers les salariés et vers l'entreprise. Ce phénomène est classique pour les activités de conditionnement. Un transfert de même nature s'opère dans le cas de la savonnerie mais avec cette différence fondamentale que celle-ci est efficace sur le plan économique : elle fait gagner des devises au pays.

SPCN demande une baisse de la fiscalité sur les matières premières qu'elle importe pour pouvoir baisser ses prix et reconquérir le marché intérieur et reprendre pied sur le marché du NIGERIA.

Sous réserve d'une analyse économique plus approfondie, nous pensons, au contraire, qu'il faudrait relever les droits d'entrée sur les matières premières de la parfumerie pour les produits SPCN destinés au marché intérieur ; mais cette mesure ne saurait être prise isolément : il faudrait renforcer les mesures de lutte contre la fraude à l'importation de produits finis, et enfin, comme le propose d'ailleurs SPCN, introduire le système de l'importation préalable (ou draw-back) pour les produits dont l'Administration pourra s'assurer qu'ils sont effectivement exportés, notamment vers le NIGERIA, et pas réimportés au NIGER comme cela se voit pour d'autres produits.

Cas de la fabrication des cartons

Nous avons noté qu'il n'y a pas de différentiel de droits d'entrée entre les plaques de carton ondulée et les boîtes de carton confectionnées à partir de ces plaques, ce qui peut s'expliquer par le fait que la boîte n'est pas un produit beaucoup plus élaboré que la plaque.

Mais l'introduction d'une TCR sur les boîtes a provoqué une distorsion : le produit fini en provenance de la CEAO est moins taxé que la matière première. La logique voudrait que la matière première subisse une taxation au plus égale à celle du produit fini.

- Exportation

Les parfums SPCN ont été exportés. Nous recommandons la suppression des droits de sortie et de la taxe statistique à l'exportation sur tous les produits SPCN. Il est vrai que ces droits n'ont pas entravé les exportations puisque celles-ci étaient effectuées à travers le secteur informel.

CONCLUSION:

Le cas de SPCN nous apporte les enseignements suivants :

1. qu'une industrie relativement lourde peut prospérer au NIGER à condition de proposer un produit d'excellente qualité : le savon de marseille ;
2. que les activités de simple conditionnement n'ont guère d'efficacité économique ;
3. que l'industrie nigérienne est très sensible aux fluctuations de l'économie nigérienne.

Nous partageons le point de vue du Directeur Général de SPCN : face au géant nigérian, les chances de l'industrie du NIGER sont plutôt dans les produits de haut de gamme destinés à une clientèle aisée tant au NIGER qu'au NIGERIA. Cela passe par la connaissance approfondie des marchés et l'élévation du niveau de qualification de la main-d'oeuvre.

(1.14.)

ENTREPRISE : I.A.G.N.

I A G N
L'IMPRIMERIE DES ARTS GRAPHIQUES
DU NIGER
à NIAMEY

Directeur : El Hadj Bagnou BONKOUKOU & fils

Affaire nouvelle, type familiale, créée le 16 Mars 1986.

(I) PRODUIT

- Dessin, Composition, Impression typo et offset
Massicotage-Brochage-Reliures-Divers
- Travaux d'imprimerie à façon
Bulletin, billets, bordereaux, prospectus, brochures,
documents

assez grande polyvalence

Unité de mesure : Le Chiffre d'Affaires.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

Le marché est essentiellement axé sur NIAMEY

Concurrence : loyale de la part des imprimeurs locaux,
avec avantages de marchés en faveur de INN surtout pour
les fournitures aux Administrations.

On note une concurrence malsaine et indirecte venant de
certaines sociétés qui préfèrent faire imprimer leurs
documents à leur siège à l'étranger.

Chiffre d'affaires 1987 : 29 MFCFA/TTC ; 24,21 MFCFA/H.T.
1986 étant une année de démarrage, n'est pas significative.

203

(III) INTRANTSAchats principaux (provenance CEE)

- papier 60-70 gr extra-strong
- bristol position tarifaire 40.07.10
- encres
- bandes adhésives
- agrafes
- produits chimiques

Pièces de Rechange (provenance CEE)

Machines d'Occasion (provenance CEE).

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

L'Atelier où les différents locaux n'ont pas de cohérence fonctionnelle.

La machinerie typo et offset fonctionne bien. Sous réserve d'un approvisionnement correct en pièces de rechange. Ce type de machine est très mécanique et le taux d'usure important.

Construction et Aménagements nouveaux. Local pour composition et graphisme - sur ordinateur

(V) INFORMATIONS JURIDIQUES ET FINANCIERES

Société Privée à 100 %

Actionnaire principal : M. BAGNON BONKOUKOU, Gérant

Demande d'Agrément, non encore accordée, cette demande remonte en Décembre 88 à 14 mois. C'est beaucoup trop long.

Capital : 36 MFCFA

Valeurs Immobilisées : 29 M investissement initial.

(VI) COMMENTAIRES SUR LE POINT MORT

L'entreprise est bien gérée.

Toutefois, elle devra, compte tenu de l'ancienneté de ses équipements de production, augmenter à tout prix son chiffre d'affaires pour dégager plus de bénéfices lui permettant d'investir dans des machines plus performantes et plus modernes.

Ne maîtrisant que mal ses frais proportionnels (produits importés) elle devra donc s'attacher à une grande rigueur de gestion pour réduire au plus bas les frais fixes et essayer de les ramener dans une zone de 20 % au lieu de 39 actuels, c'est-à-dire réduire les salaires fixes de base des improductifs et proposer en substitution un intéressement aux bénéficiaires par exemple. Au fur et à mesure du renouvellement du matériel actuel dit d'occasion, par du neuf, le poste Pièces de Rechange qui représente 20,58 % du C.A. devrait tomber à 10 %, d'où des économies substantielles et un profit accru d'exploitation (absorbable par le renouvellement du matériel en vertu de l'agrément).

(VII) OBSERVATIONS

Il conviendrait de développer le chiffre d'affaires en :

- organisant sérieusement et rationnellement le secteur commercial
- modernisant sagement
- intéressant le personnel à la notion de profit.

L'imprimerie est directement liée à deux facteurs principaux qui sont :

- l'industrie et le commerce traditionnel
- la publicité quotidienne

Il faut se rappeler qu'elle constitue un élément moteur de diffusion de masse et qu'elle fait à elle seule grâce à son pouvoir de grande distribution participer utilement à la communication et à tous développements qui en découlent.

(1.15.)

ENTREPRISE : ABATTOIRS DE NIAMEY

2/2/20

A. D. N.

ABATTOIRS DE NIAMEYPersonne rencontrée :

- M. ALOU, Directeur

(I) PRODUIT

Unité de mesure : La Tonne de viande abattue.

ADN est un prestataire de services et producteur de sous-produits.

La SONERAN, les bouchers et maquignons de la ville achètent les animaux aux éleveurs, dans les ranchs et font abattre leurs bêtes par l'abattoir.

L'abattoir en plus de cette prestation, se charge du stockage frigorifié des carcasses et de leur transport en camions isothermes ainsi que de l'inspection vétérinaire des animaux et des viandes :

- Abattage : bovins, ovins, caprins, dromadaires, chevaux, porcins
- Fabrication : de farine de sang, de viande, de poudre d'os

Il n'y a pas de salle de découpe pour le moment ;
 Les bouchers enlèvent aussi le Vè Quartier ;
 La SNCP achète les cuirs et peaux.

L'Abattoir dépend du Ministère des Ressources Animales et Hydrauliques alors qu'il devrait plutôt dépendre de l'Industrie puisqu'il transforme un produit de l'élevage.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

Il n'y a pas d'autres abattoirs de ce type au NIGER.
 Mais d'autres Unités d'abattage sont prévues à ZINDER et AGADEZ (capacité entre 5 et 7000 T/an ; Promoteur l'ALGERIE)

L'abattage clandestin est important (30 à 40 %) mais échappe au contrôle de ADN.

Les saisies effectuées par le service vétérinaire de ADN sont très variables : de 5 à 250 kg/jour.

Il existe 93 bouchers patentés à NIAMEY ; dans les villes de province la situation est très mal contrôlée. Ces bouchers acquittent la TVA sur la viande. Par ailleurs ils sont mal organisés et peu stables.

Production :

- elle est en croissance du moins depuis 1986 :

5 486 T en 86
7 042 T en 87
8 300 T en 88 (estimation)

A noter également que le poids des carcasses des animaux abattus est en augmentation sur la quasi totalité des espèces dans une proportion sensible allant de 10 à 20 % et plus chez les bovins.

La qualité de la viande est excellente.

Les prix de vente sont de :

<u>Animaux</u>	<u>Viande en gros</u>	<u>Viande au détail</u>
Bovins	500 à 550 F/kg	650 à 750 F/kg
Ovins	800 à 850 F/kg	jusqu'à 1 000 F/kg

A noter également une baisse saisonnière de ces prix d'Octobre à Février.

Les peaux sont achetées par la SNCP qui les traite pour les exporter.

Importations de viande :

Le marché de la viande subit une concurrence directe des viandes en provenance principalement d'Amérique du Sud.

Les prix rendus NIAMEY sont inférieurs à 500 F/kg, soit de 30 à 50 % moins chers au détail que les prix intérieurs.

Concurrence :

A part les importations de viande congelée ADN n'a comme concurrent direct que les abattages clandestins.

Toutefois, l'activité d'ADN a tendance à se réduire lorsque des troupeaux sont exportés clandestinement vers le NIGERIA où ils sont achetés sur pied et abattus. Ce phénomène est lié aux fluctuations de la Naïra. L'exportation vers le NIGERIA est probablement moins rémunératrice aujourd'hui qu'il y a trois ans.

Exportation :

La viande Nigérienne s'exporte très bien, notamment vers les pays de la sous-région.

Les exportations sont traitées par une Société d'Etat, la SONERAN, laquelle dispose d'un ranch d'embouche près de NIAMEY et exporte vers le NIGERIA, la COTE D'IVOIRE, l'ALGERIE et la LIBYE.

Les exportations vers le NIGERIA ont cessé en 1987.
 vers la LIBYE sont faites en avion cargo
 mais ce marché est instable
 vers la COTE D'IVOIRE, le TOGO forte
 concurrence de la viande congelée
 d'ARGENTINE du BRESIL et CEE.

Il y a donc un manque de cohérence de la politique commerciale de la viande de la part de la SONERAN qui risque de retomber sur les ADN et sur les éleveurs. Il faut y réfléchir très sérieusement car l'élevage est la 2ème source d'exportations du NIGER.

(III) INTRANTS

En tant que prestataire de services ADN n'achète pas de matières premières. Par contre elle utilise :

- des énergies : eau-électricité-gaz-fuel
- des fluides frigorifiques
- des pièces de rechange matériel roulant et équipements

sur lesquels ADN acquittent des droits et taxes d'entrée (Taxe Stat. DD, DF).

ADN est assujetti à la TVA sur ses prestations au taux de 17 % qui ne peut être récupérée que sur les fournitures extérieures. Elle paye également les BIC et tous les autres impôts du régime fiscal de droit commun.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

La capacité nominale de l'Abattoir installé en 1967 avec du matériel LUCHAIRE (technique du bi-rail) est de :

- . 30 bovins/heure
 - . 100 à 120 ovins-caprins/h
- soit, en gros, un tonnage annuel de 10 000 T.

En 1988 il a traité 8 300 T et pourrait augmenter encore cette capacité donc atteindre son seuil de saturation.

Capacité frigorifique en chambres froides : +2°C +5° C
et 40 T/jour.

Les équipements commencent à vieillir, les services généraux également d'où des frais d'entretien importants à prévoir.

Schéma du Process en suspendu :

Parc de stabulation - Poste d'Abattage-Saignée-Suspension peaux-Fente éviscération-Lavage-Mise en carcasses-Pesée-Etiquetage-Tunnel réfrigération-Stockage-Resuage-Garde en frigo.

Il n'y a pas de salle de ventes , ni de découpe - ni de vraie récupération du Vè quartier.

Atelier fonderie pour farines, déchets et saisies, poudre d'os. Pas de récupération des suifs d'où une qualité difficilement conservable des produits finis qui rancissent très rapidement.

Le hall d'abattage et de travail est bien conçu mais les agrandissements vont être onéreux. La conception initiale n'ayant pas prévu d'extension ni de capacité, ni de développement du Vè quartier, ni de salles annexes.

Personnel : l'Abattoir tourne avec 93 personnes dont
84 productifs

Le rendement est satisfaisant, estimé à 80 %
Le taux d'utilisation des équipements est bon, le goulot va se trouver sous peu dans les services généraux.

Projet : Un projet d'extension est à l'étude par une société étrangère (RFA) pour pratiquement doubler la capacité et installer des ateliers annexes - salle de découpe et salle de vente.

Pas de traitement des eaux usées.

L'ADN doit faire l'objet d'une réhabilitation ou modernisation impérative incluant tous les services annexes d'un abattoir de type privé.

Le nouvel abattoir aurait une capacité de 15 000 T/an et représenterait un investissement de 2 300 MFCFA y compris la station d'épuration.

(V) INFORMATIONS JURIDIQUES ET FINANCIERES

Statuts :

Dépend du Ministère des Ressources Animales.
Initialement ADN a été une administration publique,
aujourd'hui c'est un établissement public à caractère
industriel et commercial.

Capital : L'Etat.

Valeur Ajoutée :

La rémunération d'ADN se fait de la façon suivante :

- . Abattage : 10 F/kg sur le poids carcasse
- . Transport : 100 F par carcasse de bovins - 35 F pour ovins
- . Garde frigo : 10 F/kg/semaine + 5 F/kg par semaine supplémentaire
- . Farine de sang et viande : 130 F/kg
- . Poudre d'os : 110 F/kg

(VI) COMMENTAIRES SUR LE POINT MORT ET LA GESTION

L'Entreprise est bien gérée, pour une capacité nominale d'abattage de 10 000 T et n'ayant traité en 1987 que 7 042 T, elle fait déjà du profit. Comme 1988 laisse apparaître un abattage de 8 300 T avec le même personnel et les mêmes charges on peut escompter un profit d'environ 2 MFCFA avant impôt.

Les salaires ont été insérés dans les Frais Fixes car dans un abattoir de ce type le personnel est constant, seul son rendement diffère en fonction des cadences et quantités d'abattage journalier.

Les observations suivantes peuvent être formulées :

- L'outil de production a vieilli, il va falloir le renouveler, sinon les frais fixes du poste entretien vont croître dangereusement.
- Il n'y a pas de politique commerciale. L'abattoir subit les variations saisonnières, climatiques, conjoncturelles, structurelles, sans pouvoir ni les infléchir, ni les contrôler.
- La comptabilité est bien tenue. La Direction voit clair dans la gestion.
- Bonne gestion, mais pas de possibilité d'extension sans de nouveaux investissements.

(VII) CONCLUSIONS-ORIENTATIONS-RECOMMANDATIONS

Si l'Élevage au NIGER s'intensifie, il devient nécessaire que l'Abattoir de NIAMEY devienne le premier maillon d'une autre filière à développer : la filière viande et sous-produits de la viande.

En effet, l'élevage, sa gestion, son exploitation, doit s'arrêter à l'achat des bêtes. Après la transformation met en œuvre des problèmes d'industrie alimentaire qui n'ont rien de commun avec ceux de l'élevage. Il faut donc revoir la conception même de l'Abattoir, ses statuts, son mode de fonctionnement, les investissements nouveaux à installer et lui donner une responsabilité commerciale effective comme tête de file d'une nouvelle industrie.

Un regroupement autour d'intérêts privés incluant le négoce de la viande, des cuirs et peaux, des sous-produits d'origine animale tels que suifs, graisse, sang, os, glandes, farines dégraissées, cornes, pattes, onglons, abats blancs et rouges, etc... est à créer pour développer la récupération maximale des issues de cette industrie à l'échelon national et pouvant développer au mieux l'organisation des marchés exportation.

Cette nouvelle Unité, surveillée néanmoins au niveau vétérinaire et Santé par des fonctionnaires gouvernementaux, devra être autonome et privée.

Salle de préparation des muscles, salle de découpe et stalles de vente des viandes en gros devraient être installées afin de constituer un complexe viande dynamique. De nombreux exemples de tels complexes existent en Europe et fonctionnent très convenablement en incluant une participation effective de grossistes, maquignons.

Autour de cette Unité centrale pourront se greffer plusieurs petites unités semi-industrielles ou artisanales pour la transformation des sous-produits de récupération : savons, chandelles, poudres d'extincteurs, pierre à lècher, charcuteries, engrais, phosphates bi et tricalciques, colles, gélatine etc...

C'est donc à partir d'une ressource effective du NIGER, une filière nouvelle à créer, organiser, développer. Ce qu'il est impossible de réaliser avec le fonctionnement "municipal" de l'Abattoir actuel qui ne rend que des services mais ne tire pas profit des autres sources de profits.

Afin de développer cette entreprise vers de nouveaux marchés tant locaux qu'extérieurs, il conviendrait de la privatiser, d'investir dans de nouveaux équipements et de définir une nouvelle politique.

(1.16.)

ENTREPRISE : NIGER-GAZ
(et Projet SONIGAZ)

N I G E R G A Z

à

NIAMEY

Actionnaires :

- Privés nigériens 60 %
 - Privés algériens 40 %
 Société créée en 1972

Personne rencontrée :

- M. SAIDI Tél 73.26 .61

(I) PRODUIT

Gaz butane liquide à 4 et 5 bars
 en bouteilles de 4 types

Type de bouteilles de gaz	Contenance kg gaz	Consigne FCFA	Prix de vente de la recharge FCFA
type restaurant	34	5000	nc
type domestique	12,5 6	6110 1000	3850
type camping gaz	2,750	} bouteilles et recharge vendues 7 500 F } Prix de l'ensemble :	16 040 F
essai de vente de foyer à gaz	6		

Le prix de vente est calculé sur la base de 308 F/kg.
 Prix homologué depuis départ usine jusqu'au consommateur
 final tenant compte du transport dans les départements
 et de la commission du distributeur.
 Pas de TVA

(2) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- livraison dans les dépôts par les deux semi-remorques
- 2/3 ventes sur NIAMEY (7 points de vente NIGER GAZ)
 - 1/3 à l'intérieur du pays (TAHOUA, MARADI, ZINDER, AGADEZ)
 - chez des commerçants commissionnaires, à 100 FCFA/bouteille vendue (jugé non rémunérateur par les intéressés)
- Clientèle : domestiques (2/3 d'expatriés) Paiement comptant
 - restaurants
 - hôpitaux Paiement par bons d'engagement du Trésor (2 mois)
- Marché intérieur stable. Faible élasticité de la demande par rapport aux prix : NIGER GAZ vend 400 T/an depuis plusieurs années quel que soit le prix. La détaxation n'a pas fait croître la demande.
- Pas d'exportation
- Concurrence :
 - . TOTAL vient d'implanter des installations similaires mais elles ne tournent pas encore.
 - . du gaz algérien arrive clandestinement à TAHOUA et AGADEZ
 - . du gaz nigérian arrive clandestinement à MARADI, ZINDER, DIFFA , BIRNI NKONNI.
 - (les bouteilles vides sont emmenées au NIGERIA et ramenées chargées ; prix 1500 à 2000 FCFA la recharge de 12,5 kg contre 3850 FCFA + transport pour NIGER GAZ) car les installations nigérianes permettent de s'ajuster sur 2 types de valves (FR et GB)
 - Le marché pris par la concurrence est mal connu : il peut être estimé à 15 % du marché actuel de NIGER GAZ.
- Energie de substitution :
 - Le bois est beaucoup moins cher que le gaz ; il est utilisé par la majeure partie de la population et par les hôpitaux (cuisine)

(3) INFRANTS

- Gaz importé du NIGERIA ; chargé à KADUNA par les 2 camions citernes à 200 \$/t
 - Le gaz de HASSI-MESSAOUD à 160 \$/t + 3000 km de transport serait plus cher.
- bouteilles importées de FRANCE : 9960 FCFA CAF la bouteille de 12,5 kg.

245

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

- Cuves réalisées par MTS ABIDJAN
Capacité nominale de remplissage : 200 bouteilles de
12,5 kg/heure à raison de 6 h/j, soit 15 T/j et 3000 T/an.
Capacité annuelle de stockage : 2000 T/an
Rendement de l'installation de remplissage 91 % :
440 T de gaz acheté correspondant à 400 T de gaz vendu.*
- Parc de bouteilles
Initialement : 27 000 bouteilles de 12,5 kg
1 000 bouteilles de 34 kg
Il en reste 10 000 environ dont 8 000 en clientèle
2 000 en stock
50 % des bouteilles sont parties au NIGERIA au moment
où il y avait pénurie dans ce pays.
- 1 bouteille vide type domestique pèse de 12 à 14 kg ;
les bouteilles vides subissent une épreuve de pression
à 10 bars, c-à-d 2,5 fois la pression du gaz mis en
bouteilles.
A leur retour les bouteilles sont inspectées (essai en
pression 10 à 12 bars) avant d'être remplies à nouveau.

(V) MAIN-D'OEUVRE

- 20 permanents : 3 administratifs dont DG
17 manoeuvres - 8 chauffeurs
Taux d'utilisation 30 %

(VI) EXPLOITATION

- Prix de revient de la recharge de 12,5 kg : 5000 FCFA
- Prix de vente homologué de la recharge de 12,5 kg :
3 850 FCFA

Une subvention est nécessaire :
La CSSPN établissait une situation tous les 6 mois et
versait une subvention, mais a cessé de la verser depuis
Décembre 1987, en attendant, une subvention du FED aux
pays du CILSS pour encourager l'utilisation des petits
réchauds à gaz et éviter l'utilisation du bois domestique.

Les pertes de gaz sont de 10 % environ au remplissage.

(VII) FISCALITE

- Pas d'avantages fiscaux particuliers
- Pas de TVA ni sur le gaz acheté, ni sur le gaz vendu.

La TVA payée sur les bouteilles n'est pas récupérée ; elle est incluse dans la consigne.

- Fiscalité à l'importation sur le gaz :

. Avant 1986 : DF = 10 %
 DD = 25 %
 TS = 3 %
 Taxe spécifique = 50 F/kg
 La recharge était vendue 6 750 FCFA

. Janvier 1989 : DF = 0 %
 DD = 25 %
 TS = 3 %
 Taxe spécifique = 17 F/kg
 La recharge est vendue à 3 850 FCFA

La faible taxation actuelle et la subvention des prix du gaz ont surtout profité jusqu'à présent à une faible couche de consommateurs à pouvoir d'achat élevé.

PROJET

S O N I G A ZPersonne rencontrée :

- M. Philippe LENY, DG TOTAL TEXACO - BP 10 349 NIAMEY
Tél 72.20.13/72.20.44

Actionnaires :

- TOTAL TEXACO
- SONIDEP (Société nationale ayant le monopole des importations d'hydrocarbures).

(I) PRODUIT

- Unité : kg de gaz butane liquéfié

Gaz butane en bouteilles 4 bars de deux types :

- . 6 kg

- . 12,5 kg

pour usages domestiques : cuisine notamment

Prix homologué actuel 308 FCFA/kg

Futur prix homologué 180 FCFA/kg

- A la production de gaz butane s'ajoutera une activité de distribution de réchauds à gaz.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- Le projet s'inscrit dans une stratégie gouvernementale de lutte contre la déforestation : Programme Butanisation au NIGER impliquant plusieurs ministères : MINES, FINANCES, COMMERCE, INFORMATION.

-- 2 distributeurs :

- . NIGER GAZ (voir fiche NIGER GAZ)
- . SONIGAZ

- Marché : une partie des foyers urbains qui cesserait d'utiliser le bois pour se tourner vers le gaz.

Prévisions de Production de Gaz (en tonnes)

	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993 et suivantes</u>
PRODUCTION SONIGAZ					
. bouteilles 12,5 kg	400	400	400	400	400
. " 6 kg	247	495	660	950	1000
PRODUCTION NIGER GAZ					
. bouteilles 12,5 kg	400	400	400	400	400
. " 3 kg	247	495	660	950	1000

Concurrence du bois :

- Des calculs économiques montrent qu'il faut faire passer le prix :
- . du gaz de 308 à 180 F/kg
 - . du bois de 17 à 24 F/kg
- pour que le coût par équivalent/calorie soit compétitif.

(III) INTRANTS

- bouteilles importées
- gaz butane importé du NIGERIA

(IV) OUTIL INDUSTRIEL

La matériel sera très similaire à celui de NIGER GAZ.
L'installation serait opérationnelle à partir de Février
1989.

(1.17.)

ENTREPRISE : IMPRIMERIE NATIONALE
DU NIGER

I N N

IMPRIMERIE NATIONALE DU NIGER

Directeur : M. WOHLRAB
Gérant : M. PAYOT - Journaliste (Gault & Millau)
Création : 1962 - SARL

(I) PRODUIT

- Travail à Façon de composition-impression
- Presse locale - Journaux Officiels (tirage journal 4500 ex)
- Toutes Publications Administratives ou rapports du GVT.
- Revues
- Brochures
- Livres - Annuaires
- Dossiers pour computers
- Duplicats
- Posters - couleur (Point fort de INN)

(II) MARCHE - DISTRIBUTION - CONCURRENCE

- Marché National
- Quelques parutions pour la CEAO Export (- de 1 % du C.A.)
- Principal Client : les Administrations

La distribution se fait par enlèvements directs à l'Usine, pas de service de messageries.
Toutes les commandes sont très petites en quantités, pas de séries et trop de diversifications (+ de 500 articles)
Le journal est donné dans les principaux services des Administrations.
Le Gouvernement fixe le prix du journal. Actuellement 75 F. CFA (c'est le prix du papier).

Concurrence : Assez déloyale de la part d'une dizaine de petits imprimeurs locaux qui cassent les prix.

(III) INTRANTS

Matières Premières :
- Papier en rames (plusieurs couleurs)
- Papier en rouleaux
Très fort stock nécessaire pour faire face à toutes commandes. INN voudrait généraliser le stockage en rouleaux, moins coûteux.

252

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

- Ateliers très bien équipés et performants.
- Salle de composition :
 - . Photo Composition manuelle et électronique (LINOTERM PTU âge 15 et 11 ans)
 - . Développement au bromure
 - . Atelier de mise en page et de corrections
 - . 2 caméras digitales et Labo de tirage
- Atelier de préparation des plaques offset - Développement
- Petit atelier ancien de linotypie.
 - . Machines offset (NIBIOLLO) Impression - Pliage
 - . Machines de typographie (HEIDELBERG)
 - . Massicots, Cousage, Agraffage, Tranchage - Machine à rainer.
- Ligne de fabrication de duplicats sur papier chimique sans carbone
- Magasin de stockage important en grammages et couleurs variés

Note : La grande majorité des équipements sont déjà amortis comptablement.

Personnel : - Très qualifié
 - Formation continue en France
 150 employés dont 139 permanents
 2 coopérants français
 2 expatriés Chef comptable et Directeur

Le personnel est très bien rémunéré mais très exigeant, très syndiqué (USTM) et a trop d'avantages divers par rapport aux autres corporations
 (ex : Chef de Fabrication 300 000 F/mois)

Rendement du personnel : 0,60
 (Absentéisme principalement, maladies bénignes...)

Pas de grèves

Temps utilisation Machines :
 . TUM Photo Compo entre 66 et 100 %
 Presses Offset : 75 %
 . Travail en 2 fois 8 h/jour.

Projets en cours :

- Développer la P.A.O.
 - L'impression des bandes d'imprimés pour Ordinateurs
 - Changer le stockage papier (passer sur rouleaux)
 - Développer la photo-composition
 - Améliorer la manutention encore trop manuelle
- Programme d'investissement prévu : 400 M CFA sur 4 ans.

(V) INFORMATIONS JURIDIQUES ET FINANCIERES

- Statuts : SARL, créée en 1959
- Gérant Majoritaire : M. GAYOT
- Capital : SNEI, filiale de SNEP 51 %
BDRN 49 % qui cherche à se dégager

(VI) PROFIL

Production : L'outil bien que performant commence à vieillir, il va falloir le rénover ou plus exactement investir dans du matériel permettant de renforcer l'avance technologique de l'imprimerie tout en abordant de nouveaux procédés.

Le système de paiement est catastrophique.
Plus du 1/4 du C.A. de 950 M CFA sont impayés en Décembre 1988, dont 50 % sont dûs par les Administrations.

EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES

	1985	1986	1987	Variat. 86/87
	MILLIERS F	MILLIERS F	MILLIERS F	%
FACTURATION T.C.				
Ventes en l'état	27.539	62.540	64.423	
Presse J.O.	250.087	252.149	244.070	
Travaux taxables	423.289	466.567	401.353	
Travaux exonérés	66.733	102.575	116.264	
Tampons	10.960	11.134	9.658	
Travaux exportation	3.057	1.296	3.315	
TVA facturée	—	92.689	103.892	
Chiffre d'affaires T.T.C.	781.665	988.950	942.975	- 4,6 %
CHIFFRE D'AFFAIRES H.T.				
Presse	233.233	228.187	215.070	- 5,7 %
J.O.	16.854	23.962	20.225	- 15,6 %
Labour	414.547	551.209	529.707	- 3,9 %
Cachets main	8.768	10.364	9.658	- 6,8 %
Production stockée	673.402	813.722	774.660	- 4,8 %
	- 2.834	- 4.516	- 3.446	
Production exercice H.T.	670.568	809.206	778.106	- 3,9 %
Ventes en l'état H.T.	22.031	55.621	64.423	+ 15,9 %
TOTAL	692.599	864.827	842.529	- 2,6 %
T.C.A. facturées	86.232	119.607	103.892	

205

(1.18.)

ENTREPRISE : BOULANGERIE SIPA

256'

ETUDE D'UNE BOULANGERIE-TYPE :

BOULANGERIE S I P A

(Société Industrielle de Panification)Personne rencontrée :

- M. PARYANI MOHAN - BP 11 355 NIAMEY - Tél 73.43.42

Actionnaires :- M. SIDANI KASSEM - Nationalité libanaise (Directeur)
- M. PARYANI MOHAN - Nationalité indienne(I) PRODUIT

Fabrication :

- Baguettes de pain 300 g
Prix au détail 75 FCFA la baguette (prix homologué)
Le pain est exonéré de TVA
- Croissants 80 FCFA le croissant (prix libre)
TVA incluse
- Pain arabe type libanais.

(II) MARCHE - DISTRIBUTION - CONCURRENCE

	<u>1985</u>	<u>1986</u>	<u>1987</u>
- C.A.	180,7 M.CFA	153,3 M.CFA	161,5 M.CFA

Les croissants représentent une part minime du C.A. de l'ordre de 20 000 FCFA/jour, soit 6 M.CFA/an et environ 4% du C.A. global annuel.

- Clients : Population de NIAMEY et environs

- Noter : (i) que les bonnes récoltes de mil et de sorgho font baisser la demande de pain
(ii) que la consommation de pain augmente pendant les mois les plus froids

- Distribution : - vente directe au comptoir
- cession à des revendeurs avec ristourne de 10 % sur leur C.A. payée chaque fin de mois.

251

Monopole de fait
 Peu de fuite vers le NIGERIA
 Pas d'exportation ni de concurrence (accords d'exclusivité au sein du groupe AIR LIQUIDE)

Vente directe au client + formation et assistance
 + suivi rigoureux des bouteilles (sécurité)
 + activité commerciale spécialisée

- Evolution du Chiffre d'Affaires , en M. FCFA :

Produits	1986	1987	1988	Prévisions 89
O ₂	126,912	133,296	130,190	142
C ₂ H ₂	59,611	55,438	54,560	60
Autres gaz, négoce	130,180	~ 150	146,990	188
Total	317,320	~ 340	331,740	390

Production totale en volume \approx 50 000 m³/an de gaz.

(III) INTRANTS

- Carbone de Calcium : 3,5 kg/1 m³ C₂H₂ à 150 bars
 Fiscalité à l'importation : Nomenclature douanière :
 28.56.10

	<u>1/10/86-18/05/87</u>	<u>18/05/87</u>
DD	5 %	5 %
DF	10 %	7 %
TS	3 %	3 %
TVA	17 %	17 %

Prix rendu usine : 1,8 x prix départ France

12/87

- Concurrence :

Il y a 17 boulangeries à NIAMEY dont 7 importantes :

- . Boulangerie Parisienne
- . SIPA
- . Gerbe d'Or
- . Pain Doré
- . Boulangeries Modernes
- . FIPANI
- . INCH ALLAH

(III) INTRANTS

- Le contenu d'un pétrin est le suivant :

- . 100 kg de farine MDS dont : . 50 % de qualité 1 à
160 000 FCFA/t (Hors TVA)
- . 50 % de qualité 2 à
177 700 FCFA/t (Hors TVA)
- . 60 à 62 l d'eau + transport & manutention
- . 1 kg sel
- . 900 g levure instantanée : 20 x 450 g coûtent 14 500
à 16 000 FCFA. TVA incluse
- . 300 g adjuvant (pour ralentir le durcissement)
: 20 x 300 g coûtent 16 000 FCFA
TVA incluse

Temps de maturation du mélange (pâte) avant cuisson :
45 mn à 1 heure (fonction de la saison)

Il faut 350 g de pâte pour faire une baguette de 300 g.

N.B. : En 1985 une farine du NIGERIA de bonne qualité
arrivait à 130 000/145 000 FCFA/t

La farine française (de meilleure qualité que
celle de MDS) arriverait à 140 000/155 000 FCFA/t
si l'importation en était autorisée.

- Electricité-eau : 20 000 à 22 000 FCFA/mois
Electricité 74 FCFA/Kwh. Les coupures NIGELEC entraînent
des pertes de production
- 10 l de gas-oil par fournée de 288 baguettes de 300 g
ou de 36 plaques de petits pains
- des pénuries occasionnelles de levure chez les importa-
teurs (NIGERSTORE, Boulangerie Moderne) interrompent la
production.

(III) OUTIL DE PRODUCTION

- Refroidisseur d'eau (le mélange de la pâte s'effectue à + 1° C.)
- Pétrin capacité 100 kg de farine (2 sa cs)
- Diviseur de pâte
- Machine à rouler les baguettes
- Four de cuisson (PAVAILLER) France
- Four rotatif (pour maintien du pain chaud)

Capacité : 60 fournées par jour (maximum de capacité du four)

Consommation actuelle : de 40 sacs de farine de 50 kg/jour pour une production de 20/25 à 30 fournées/jour (capacité maxi : 60 fournées/jour)
6000 baguettes/jour + autres produits

- Atelier de pâtisserie et croissants comprenant Mélangeur-Coupeur - Table d'enroulage
- Services annexes : 2 refroidisseurs d'eau à + 1° C. Capacité 650 l/h et 70 l/h
- Rendement Personnel 0,90
- Taux d'Utilisation des Machines : 50 %

(IV) PERSONNEL

- Effectif : 23 employés
- Travail à 2 équipes 14 heures/jour
- Problème d'absentéisme d'où recours à des temporaires.

(V) FISCALITE

Contrairement à d'autres boulangeries de la place SIPA n'a pas bénéficié d'un agrément au Code des Investissements.

Néanmoins, cette Unité dégage des profits d'exploitation.

On notera que le prix du pain est un prix imposé par le Gouvernement et que le prix actuel n'a pas varié au cours des quatre dernières années. Quand on sait, de plus, que les bonnes récoltes céréalières de 88, favorisent la consommation de mil et de sorgho au détriment du pain, il semble inéluctable qu'il va s'ensuire une diminution de la consommation de pain entraînant une réduction de l'activité des boulangeries et d'éventuelles difficultés financières.

(1.19.)

ENTREPRISE : NIGER-PEINTURE

26/1

NIGER PEINTURE

Personnes rencontrée :
- M. WAZIR - D.G.

Entreprise créée en 1968 à la suite du boum de la construction qui a duré jusqu'en 1983.

(I) PRODUIT

C'est une activité de second oeuvre de la filière Bâtiment (Unité de mesure : le kg de produit fabriqué)

Gamme de fabrication :

- Vernis
- Enduits
- Mastics
- Peintures acryliques
glycérophtaliques
- Peinture pour piscines et bassins
- Antirouille

Procédé de fabrication GMC France à Aubagne

Capacité de production de l'usine actuelle : 5 à 6 T/jour
soit 1500 T/an

Les produits sont de bonne qualité,

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

Marché Nigérien uniquement ; aucune vente à l'exportation
Le marché intérieur est très déprimé en raison de la morosité du secteur BTP.
Actuellement le marché de la peinture est limité au renouvellement ou à l'entretien ; ce qui n'est pas suffisant pour alimenter l'usine.

La concurrence est très forte en provenance de l'ALGERIE et du NIGERIA pour des qualités de peintures nettement moins bonnes.

Exemples de produits et prix :

- Peinture à l'eau : le pot de peinture de 25 kg produit par NIGER PEINTURE est rendu à 15 600 FCFA (TVA 17 % incluse)

Celui venant de l'export rendu NIAMEY : 6 à 7000 FCFA

- Peinture glycérophtalique : le pot de 25 kg 29 680 F par N.P. (TVA 17 % incluse)
20 000 F venant du NIGERIA

Pas de vente au détail, uniquement par grossistes qui enlèvent la marchandise à l'Usine .

Pas de réseau de distribution.

Actuellement l'Usine est en cessation d'activité. Elle fonctionne en travail épisodique en fonction de commandes reçues, avec 1 contremaître et 1 manoeuvre.

Aucune action commerciale n'est entreprise pour recherche de clients.

(III) INTRANTS

Matières Premières : toutes importées
NIGER PEINTURE paye tous les droits et taxes d'entrée sur les produits importés.

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

Le Hall de fabrication est de dimensions modestes 25 m x 10 m. Suffisant toutefois pour la capacité de 6 T/jour

Section fabrication :

- Pétrin d'empâtage-Malaxage-Pétrissage
- Manutention manuelle
- Mixage dilution
- Emboitage manuel

Section sertissage des pots : de 1- 5 et 25 kg

La Société AUDENZE (France) fournit les éléments métalliques.

Ligne de formage et sertissage manuelle (petits outillages)

Le matériel installé (type MANURHIN & ROUSSELLES) date de 30 à 40 ans, il est obsolète mais fonctionne encore.

Une unité de production moderne est en caisses, prête à être installée d'une capacité de 20 T/jour et représentant une valeur de 300 10⁶ FCFA (livrée depuis 1980).

Le bâtiment existe pour recevoir ces machines ainsi que les services administratifs.

2/2

Personnel : 30 à 35 employés lorsque l'Unité fonctionnait à son régime normal dont 5 improductifs

Rendement du personnel 0,6

L'Usine n'avait pas d'expatriés, sinon une assistance technique et technologique de GMC.

Projets en cours : - relancer les fabrications
- trouver un partenaire
- monter l'Unité qui est en caisses

(V) INFORMATIONS JURIDIQUES ET FINANCIERES

Statuts : SARL. A disposé de l'Agrément au Code des Investissements jusqu'en 1980

Capital : 30 M CFA - Privés Nigériens

(VI) CONCLUSIONS

L'absence d'une politique commerciale a conduit vraisemblablement cette Société à la fermeture. Quand on dispose d'un outil de travail et de main-d'oeuvre, il ne faut pas subir les variations des marchés mais les précéder ou les orienter.

Afin d'assurer la relance de son activité NIGER PEINTURE devrait engager un certain nombre d'actions :

- (i) faire une étude du marché intérieur et dans les pays de la sous-région
- (ii) trouver un autre partenaire et installer ses nouveaux équipements plus modernes, utilisant moins de main-d'oeuvre
- (iii) étudier la diversification de ses activités notamment les possibilités de commercialiser d'abord des produits tels que : escabeaux, échelles, brosses, pinceaux, rouleaux etc... et tous articles ayant un rapport avec la peinture.

Dans un second stade cette entreprise pourrait procéder progressivement à la fabrication de ces articles. Il existe en Europe de petites unités de fabrication qui seraient disponibles et vendues très peu cher, en occasion et pour lesquelles les anciens propriétaires seraient disposés à fournir une assistance technique épisodique.

204

Si ces conditions ne font pas l'objet d'une intention ferme de la part des actionnaires actuels, il vaut mieux fermer l'Usine et revendre les équipements.

265

(1.20.)

ENTREPRISE : SOGANI

S O G A N I

(Société des Gaz Industriels du NIGER)

Personne rencontrée :

- M. CHEBILA - Directeur BP 10 621 NIAMEY - Tél 73.24.91

Actionnaire :

- AIR LIQUIDE 100 %

(I) PRODUIT

Gaz industriels :

- Oxygène en bouteilles 150 bars : 2792 FCFA/m³) + 17 %
- Acétylène " " " : 4596 FCFA/m³) TVA
+ consigne 25 000 FCFA/
bouteille

Les prix sont libres et sont restés stables sur la période 1986, 1987 et 1988.

Autres activités : Commerce Concessionnaire SAF (France)

- Vente de gaz rares (importés) : A, N₂, CO₂ : soudage inox - Compagnies minières ; transport vaccins dans azote liquide
- Vente de matériel et produits de soudage et de sécurité :
 - . postes de soudage électrique) matériel Soudure Auto-
 - . chalumeaux) gène Française (SAF)
 - . vêtements de sécurité
 - . lunettes de sécurité
 - . cordons de soudure
 - . extincteurs (en concurrence avec d'autres sociétés de la place)

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

- Marché exclusif : NIGER
 - . Compagnies minières : COMINAK, SOMAIR
 - . Toutes les entreprises et institutions ayant un parc automobile, notamment Administrations, Sociétés d'Etat
 - . Entreprises BTP et Construction métallique : SATOM, DELENZE, SNRA
 - . Industriels : SPCN, etc..
 - . Tôliers

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

Usine construite en 1970 ;
Taux d'Utilisation des Machines : 50 %.

Procédés :

- fabrication d'O₂ par liquéfaction de l'air atmosphérique
- fabrication d'acétylène, par réaction chimique
- postes de remplissage

Capacité : 200 000 m³/an

La production des dernières années est de l'ordre de
50 000 m³/an.

L'Usine tourne 1 semaine sur 2 en moyenne.

Investissement total évalué à 280 M. FCFA

Extensions possibles : - vers l'Azote liquide
- vers la Soudure inox s/plasma
- vers le Négoce des produits SAF

Etat du matériel : bien entretenu mais 18 ans d'âge,
d'où problèmes d'entretien sous peu.

L'Usine est étroitement liée aux activités industrielles
du pays et particulièrement à l'activité Mines.

(V) MAIN-D'OEUVRE

- Activité industrielle :	
. production	9 dont 3 équipes de 2 font les 3 x 8 heures
. vente directe	3
. administration	1
- Activité de Négoce 5	
- Gardiennage	1
- gestion :	2
comptables +	
Directeur	3 (le Directeur est un expatrié)
Effectif total	22

Les ouvriers-mécaniciens recrutés donnent satisfaction.
Certains suivent des stages en France.

Quand l'Usine tourne, elle tourne 24 h/ 24

Rendement du personnel estimé à 80 %

268

(VI) GESTION

- Au rythme actuel de 3500 m³/mois la production de gaz n'apparaît pas financièrement viable (A 8000 m³/mois elle serait profitable).
- Noter que la demande d'Azote 700 m³/an ne justifie pas sa récupération dans l'atelier d'oxygène. L'Azote est importé du TOGO.
- C'est l'activité de Négoce qui fait gagner de l'argent à SOGANI. Sans elle l'activité production de gaz entraînerait une cessation d'activité
- L'agrément au Code des Investissements de SOGANI a pris fin en 1975.

(VII) OBSERVATIONS

- La rationalité économique conduirait plutôt à la création d'une usine de liquéfaction unique dans la sous-région avec transport des gaz liquides vers des stations de remplissage (sur le modèle de NIGER GAZ)
- La SOGANI bénéficie pour l'instant d'un monopole de fait :
 - . accords d'exclusivité entre filiales d'AIR LIQUIDE
 - . absence de concurrence au NIGER dans un marché mondial oligo-politique : AIR LIQUIDE, UNION CARBIDE, AGVA
- Qualité des produits et des services AIR LIQUIDE, appréciés des professionnels.

(1.21.)

ENTREPRISE : O.N.P.P.C.

O N P P C

A NIAMEY

Personne rencontrée :
 - Dr MAIDANDA , DG
 - M. SAIDOU DJERMAKOYE

Créé en 1962

C'est un Office Agréé en fin de régime sous contrôle de l'OMS.

(I) PRODUIT

ONPPC a le monopole d'approvisionnement des médicaments et pansements au NIGER.

Outre ses activités commerciales ou manufacturières proprement dite, cet Office s'occupe également de la formation, des collectivités, des hôpitaux, de la création de pharmacies populaires, du contrôle de la qualité et de la recherche sur les produits pharmaceutiques et d'étude de la sous-région pour rechercher des ententes entre plusieurs pays concernant la SANTE.

Dès 1970, à la suite d'une épidémie de choléra, la décision a été prise de créer la fabrication de certains produits. Un premier programme d'investissement de 600 MFCFA avait été réalisé. C'est ainsi qu'ont été successivement créés les départements suivants :

- en 1972 : Unité de production de solutés (pour perfusions) en sac de polypropylène rigides contenant du RINGER d'une capacité de 2 000 flacons par jour (extension à 4 000) ;
- en 1972 : Unité de compression pour fabrication de chloroquine et aspirine d'une capacité de 200 millions de comprimés par an ;
- en 1985 : Unité de production de SRO antidiarrhéique (Sel de réhydratation par voie orale) d'une capacité de 6 millions de sachets par an.

21

L'ensemble de ces productions représente environ 10 % du chiffre d'affaires réalisé par l'Office.

Pour le moment les exportations se font en petites quantités vers SOKOTO au NIGERIA, le BENIN, le BURKINA FASO, et la NORD-EST du MALI.

Afin d'accroître le volume de ces exportations, des crédits viennent d'être dégagés pour une campagne de publicité. Il faudra de plus mettre en place pour l'export, des systèmes de paiement très sûrs et très rigoureux.

ONPPC n'est soumis ainsi à aucune concurrence puisque toute importation de produits est soumise à autorisation de licence délivrée par l'Office-même.

La contrebande est apparemment faible (elle serait plutôt du NIGER vers les autres pays).

ONPPC vend ses productions en gros (chloroquine par cartons de 1 000). Ce sont les pharmacies qui font elles-mêmes le conditionnement de détail. D'où une augmentation du prix de vente et un profit qui logiquement devrait être réalisé par l'Office et non par ses gérants salariés, d'où des investissements nouveaux à programmer dans les ateliers.

Au niveau de la politique des prix, le Gouvernement les fixe chaque année, très souvent à la baisse, pour rendre les médicaments plus accessibles à la population.

Quant au système de paiement, il est fonction de la nature des trois clients principaux :

- L'Etat à travers ses hôpitaux etc... paiement mais souvent différé de 6 mois à 1 an, d'où manque de trésorerie et fort découvert pour l'ONPPC.
- Les Pharmaciens - paiement comptant.
- Les Clients divers - Ministères, Armée : etc... Paiements à 90 jours.

ONPPC acquitte des droits et taxes douanières à l'entrée sur les intrants servant à ses fabrications propres : (DD 5 % - TS 3 % - TVA 17 % - DF 20 %) alors que les médicaments sont eux-mêmes exonérés de droits et taxes.

(II) MARCHE-DISTRIBUTION-CONCURRENCE

L'Office dispose de 20 points de Vente avec son propre personnel :

	<u>84/85</u>	<u>85/86</u>	<u>86/87</u>	<u>87/88</u>
Chiffres de production				
Boîtes de chloroquine(1000)	24 636	23 183	33 900	20 916
Aspirine (kg)	16 489	18 964	23 056	24 160
Sérum (flacons)	203 925	162 548	204 564	185 505
SRO				324 460
CA x 10 ⁶ FCFA		4 455	3 900	4 800
Négoce et Fabrication				
Nombre emplois y compris les 20 points de Vente	253	255	260	280

Exemple de coût d'un produit fabriqué par ONPPC

. Achat matière première	127
. Conditionnement	19
. Entretien Réparation	18
. M-O	3
	<hr/>
	167 FCFA

ONPPC a une marge brute de 25 % pour les ventes purement commerciales qui donne une marge nette de 10 % qui est réinvestie en équipements

Rapport $\frac{\text{production}}{\text{négoce}} = 8,60 \%$

(IV) OUTIL DE PRODUCTION

Il comprend des laboratoires de contrôle, d'analyses bactériologiques, de recherches, etc...

Personnel qualifié et bien encadré.

Les ateliers de production ont du matériel classique- dosage, mélange, stérilisateurs, machines remplisseuse doseuses, compression, ensachage, encartonnage pour gros.

Le matériel est en bon état de fonctionnement.

Taux d'Utilisation des Machines : 50 %.

Personnel : 280 employés dont 1 expatrié (Chef Comptable)

Masse des salaires : 367 M CFA dont 27 affectés à la production.

Projets en cours :

Développement possible d'un atelier de fabrication de médicaments de lutte contre les amibiases en comprimés et en sirops.

Et peut-être plus tard, de produits vétérinaires.

(II)

LES INDUSTRIES EXISTANTES

ET LES FILIERES SUR RESSOURCES LOCALES

215

SOMMAIRE

- (1) ANALYSE DES RESSOURCES LOCALES POTENTIELLES
- (2) CRITERES DE SELECTION DES ACTIVITES INDUSTRIELLES
- (3) LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES DANS LEURS FILIERES NATIONALES
 - 3.1. Filière agriculture (F1)
 - 3.2. Filière élevage (F2)
 - 3.3. Filière boissons (F4)
 - 3.4. Filière industries métallo-mécaniques (F5)
 - 3.5. Filière bois, papiers, cartons et imprimerie (F6)
 - 3.6. Filière santé (F7)
 - 3.7. Filière chimie (F8)
 - 3.8. Filière énergie-gaz (F9).

(1) ANALYSE DES RESSOURCES LOCALES POTENTIELLES DE
PRODUITS POUVANT ETRE TRAITES INDUSTRIELLEMENT PAR
PRINCIPALES FILIERES

Des tableaux ci-après (1) se dégagent deux types de filières :

(i) les filières liées directement aux ressources du pays : filières F1 à F3 ci-après :

F-1 : L'Agriculture de subsistance

- F-1-1 Céréales
- F-1-2 Corps-gras (arachide)
- F-1-3 Fruits et légumes
- F-1-4 Coton
- F-1-5 Récoltes de courte saison

F-2 : L'Elevage

- F-2-1 L'Alimentation animale
- F-2-2 Les produits vétérinaires
- F-2-3 La viande et les sous-produits du Vè quartier
- F-2-4 Le lait et ses dérivés
- F-2-5 Les cuirs et peaux
- F-2-6 L'aquaculture
- F-2-7 L'aviculture

F-3 : Les Ressources minérales

- Les Minerais divers (hors champs de l'étude)
- F-3-1 Les phosphates
- F-3-2 Le sable
- F-3-3 La chaux et le ciment
- F-3-4 Les briques et parpaings

(1) Les chiffres indiqués dans les tableaux ne sont que des ordres de grandeur. Le non contrôle du secteur informel fausse leur exactitude, de même que les entrées de produits divers non déclarés en douane (biens de consommation et matières premières).

Par ailleurs, un autre élément d'incertitude vient compliquer l'interprétation des chiffres. Il s'agit de la conversion de l'unité de mesure, exprimée en tonnes dans les statistiques et les Comptes de la Nation, en unité de mesure de l'activité propre de chaque Entreprise, c'est-à-dire, la T, le ml, le nombre d'unités produites, le Chiffre d'affaires, etc...

- (ii) les filières d'intégration industrielles, commerciales ou de services. Il s'agit des filières F4 à F10.

Les filières sur ressources de base (1) ont toutes une liaison directe avec la climatologie du pays. Elles sont donc vulnérables et dépendent des efforts développés vers l'irrigation compte tenu des ressources hydrauliques disponibles.

Les autres filières (1) sont plus stables, échappant en partie aux variations climatologiques, mais sont destabilisées par deux facteurs importants :

- (i) au niveau interne, la concurrence du secteur informel non contrôlé ;
- (ii) au niveau externe la concurrence des pays de la sous-région ; en particulier celle des produits industriels en provenance du NIGERIA qui sont fabriqués sur des échelles de production plus importantes et bénéficient de la politique de taux de change de la NAIRA.

(1) Note :

Les schémas des principales filières ont été établis lors de la Table ronde sur le secteur privé de Juin 1988 et ne sont donc pas reproduits ici.

PRODUITS	Production Tonnes	Valeurs M.F.CFA	Importations Tonnes	Exportations Tonnes	Unités industrielles existantes ou potentielles et localisation	Capacité traitement annuel (CTA) Tonnes	Consommation (CL) Tonnes	Rapport CT/CL
FILIERE F.1. AGRICULTURE								
GEREALES								
Mil	997 000	48 300	4 600	céréales 7 572	SOTRAMIL(ZINDER)	4 000 T		
Niébé	208 000	16 300						
Sorgho	365 000	16 500	4 600					
CORPS-GRAS								
Arachide coque	40 000	3 700			SICONIGER	4 800 T	80 000 T	60 %
" " huile			2 300					
Riz paddy	60 000	3 800	28 300		RINI(3unités NIAMEY-TILLABERY-KOLLO)	20 000 T	100 000 T	20 %
(contre saison) :					SONICO(confiserie ZINDER)	450 T		
. Canne à sucre (sucre)	118 000	4 500	28 500	600				
. Manioc	71 000	3 400						
. Oignons	66 000	2 900	900					
. Tomates	21 000	2 800	12					
. Patates douces	38 000	2 600						
Maïs	8 000	600	5 000					
Blé	2 000		25 000					
Farine	18 000	1 300	9 000					
Biscuits	600	217			MOULIN SAHEL(NIAMEY)	32 000 T	27 000 T	118 %
Pâtes Alim.	224		2 900	233	Boulang.NIAMEY,ZINDER, SONIA (NIAMEY)	DYFFA 6000 T	6000 T	100 %
FRUITS & LEGUMES					SOTRAMIL(ZINDER)	2 000 T		
Autres légum.	22 000		151) 8 800		2 100 T	3 124 T	67 %
Conserves et condiments			745					
Fruits								
COTON								
Coton nasse	8 200	820	1 057	50	CONCONIGER (MARADI)			
écrus			200		CFDT(MADAOUA)	4800 T/Fibre		
			2 600	720	+ SONITEXIL(NIAMEY)	10 000 T		25 %
matelas					UNIMO (MARADI)	60 000 matelas		90 % consom mat.locale PANCY 100% produc cot.fibr.lo

Sources : Les Comptes Economiques de la Nation 1987 - Ministère du Plan et de la Planification Régionale 1987 et Statistiques Import-Export 1982/1986.

Note : Les chiffres indiqués doivent être considérés avec prudence car ils ne tiennent pas compte du secteur informel.

PRODUITS	Production Tonnes	Valeurs M.FCFA	Importations Tonnes	Exportations Tonnes	Unités industrielles existantes ou poten- tielles et localisa- tion	Capacité traitement annuel (CTA) Tonnes	Consom- mation (CL) Tonnes	Rapport: $\frac{CL}{CTA}$
FILIERE F.2. ELEVAGE								
ELEVAGE								
Bovins (têtes)	2097x10 ⁶							
Ovins "	1815x10 ⁶							
Caprins	4665x10 ⁶		6300	35 700	ABATTOIR DE NIAMEY et autres projets à ZINDER - AGADEZ	(10 ⁶ têtes) 9,500		
Camelins "	345x10 ⁶							
Asins "	400x10 ⁶							
Equins "	250x10 ⁶							
VIANDE	VIANDE							
s/f corps-gras	8000 T		100 T/an	100 T/an	SORENAM (NIAMEY) pour export	8000,000	8100 en- registré	100 %
graisses-suifs industr. et dérivés	(10 ⁶ litres)					(10 ⁶ litres)		
LAIT	LAIT							
Produits laitiers	2,800 col- lecte/an	500	10 000		OLANI (NIAMEY) Projet mini-laiteries à Niamey MARADI et TAHOUA	12,000	12 800 T	93 %
Cuir et Peaux bovins, ovins, caprins	3 500 000 unités collectées			1300x10 ⁶ CPA	SONITAN-Tannage MARADI SNFC-commercial.NIAMEY Petites tanneries ar- tisanales ARTISANS CMAN-NIAMEY VETHOPHARM-NIAMEY U A B -NIAMEY 30 fermes encadrées+ 2 autonomes -NIAMEY Centre GOURDEL proche NIAMEY	975 000 (variable)	d°	15 à 30 % 70 à 80 %
Produits VETO						2500 à3000		10 %
ALIMENT. ANIMALE								
Elevage Aviculture								
Oeufs								
AQUACULTURE								
Agar-Agar								
Poissons								
			NIGERIA					

PRODUITS	Production Tonnes	Valeurs M.FCFA	Importations Tonnes	Exportations Tonnes	Unités industrielles existantes ou potentielles et lo- calisation	Capacité traitement annuel (CTA) Tonnes	Consom- mation (CL) Tonnes	Rapport $\frac{CTA}{CL}$
FILIERE F.6. BOIS								
<u>Papiers-Cartons</u>								
Nois sciés			2200 T/an					
Comprimé & contreplaqué			1000 T/an					
Cahier, Papier & Carton			1200 T/an		ENITRAP (NIAMEY)	250 cartons		60 à 80 %
Emballages cartons					SPCN (sect. cartonner. NIAMEY, SNA MARADI	de 1440 btes		
<u>Meubles fabrication</u>					SONIBOIS			
Menuiserie - Artisanat			45 T/an		INN (NIAMEY)			50 à 60 %
			80 T/an		IAGN (NIAMEY)			3 à 5 %
<u>Imprimeries et</u>		950		45 M.FCFA	Austr. Impr. (env. 10)			30 0 35 %
Arts graphiques		291			(NIAMEY)			
					ONPPC			
FILIERE F.7. SANTE					ONPPC (NIAMEY)			100 %
<u>Sérums-Vaccins</u>								
<u>Médicaments-Pansements</u>								
Articles pour Hôpitaux		4800	3600x10 ⁶					
Hôpitaux-Cliniques			CFA					
FILIERE F.8. SERVICES & DIVERS CHIMIQUES								
<u>s/f Corps-gras</u>								
Savons		2693	1300 T/an		SPCN (NIAMEY)	15 000 T	7 000	46 %
Détergents			180 T/an					
Verrerie-Parfumerie		450	1100 T/an					
			10 T/an					
FILIERE F.9. ENERGIE-GAZ								
<u>Oxygène-Acétylène-CO2</u>	50 000 m3	390			SOGANI (NIAMEY)	200 000 m3	50000 m3	400 %
Butane - LBG	1293 T				NIGER-GAZ (NIAMEY)	3000 T/an		70 à 80 %
					SONIGAZ (NIAMEY)	400 T/an		
FILIERE F.10. BATIMENT					NIGER PEINTURES (NIAMEY)	1500 T/an		

(2) CRITERES DE SELECTION DES ACTIVITES INDUSTRIELLES

Les critères pris en considération sont ceux qui correspondent à la satisfaction des objectifs de la politique d'investissement (cf Rapport n° 1).

A ces critères sont associés certains coefficients de pondération.

- Critère "a" :
Disponibilité des intrants de base considérés
comme ressources naturelles et/ou
seuil minimum en vue d'une transformation
industrielle
..... coefficient 10
- Critère "b" :
 - . Destination du produit transformé
consommation interne
..... coefficient 10
 - marché d'exportation
..... coefficient 5
 - . Qualité du produit fabriqué et
procédés utilisés (intensité
de capital)
..... coefficient 5
- Critère "c" :
Création d'emplois ou maintien
d'emplois
(développement d'un tissu PME-PMI)
..... coefficient 5
- Critère "d" :
Implantation des unités de produc-
tion en milieu :
 - . rural
..... coefficient 3
 - . ou urbain
..... coefficient 2

En fonction de ces critères nous essaierons de déterminer parmi les unités industrielles existantes celles qui :

283

- Ne présentent que peu de rentabilité actuellement et dans le futur, mais ont le mérite d'exister et peuvent continuer leur exploitation : (Classe B)
- Occupent une situation stratégique dans une filière de valorisation des ressources naturelles : (Classe A)
- Ne présentent qu'un faible intérêt et sont, ou deviendront, très marginales pour l'Economie du pays : (Classe C)

Les paramètres employés pour la classification des Entreprises seront donc les suivants :

CLASSE

- A - Activité stratégique
- B - Activité dont la rentabilité est à stabiliser
- C - Activité présentant un faible intérêt.

POINTS

- a - Disponibilité des intrants
- b - Destination des extrants
- c - Emplois
- d - Localisation.

PART DE MARCHE :

Rapport de la consommation estimée actuelle à la production de l'unité industrielle.

OBJECTIFS :

Satisfaction d'une partie de la consommation locale et/ou exportation
recherche de l'autonomie

(3) LES ENTREPRISES INDUSTRIELLES DANS LEURS FILIERES
NATIONALES

3.1. Filière Agriculture (F-1)

Il faut y attacher une importance stratégique primordiale, c'est une ressource naturelle où les produits qui sont de qualité peuvent à la fois satisfaire la consommation interne mais également trouver des débouchés sur les marchés export, à condition, toutefois de laisser un certain libéralisme prévaloir, aussi bien dans le prix d'achat du produit à l'exploitation qu'à celui du distributeur sur le marché.

ENTREPRISES :

<u>SOTRAMIL</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	28
	c = 5	% Actuel	faible
	d = 3	But	50 %

C'est une entreprise à développer dans ses activités farines diverses et pâtes alimentaires. Abandonner la section biscuiterie non compétitive en qualité et en quantité.

Position Clé dans la filière /Céréales/

<u>SICONIGER</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	27
	c = 4	% Actuel	10 %
	d = 3	But	50 %

Cette Société doit augmenter son potentiel de production en huile et en tourteaux d'Arachide. Développer ses activités commerciales et s'imposer sur le marché national comme leader fabricant d'huile d'arachide.

Position Clé dans la filière / Corps-Gras /

retombées export possibles - peanuts de qualité, beurre d'arachide, compactage de coques :panneaux agglomérés - tourteaux:alimentation animale.

<u>RINI</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	28
	c = 5	% Actuel	12 %
	d = 3	But	50 %

Société à restructurer en vue d'un développement de la culture de riz, propre à la consommation locale (riz non étuvé) - d'importance stratégique - Récupération des fines et déchets pour alimentation bétail - Doit doubler pratiquement sa capacité d'usinage pour arriver à 40-50 000 T/an.

<u>SONICO</u>	a = 5	Classe	C
	b = 6	Points	14
	c = 1	% Actuel	négligeable
	d = 3	But	indéterminé

Activité liée au secteur informel pur, probablement non compétitive et ne tirant aucune de ses ressources dans un contexte de production nationale lié à une sous-filière Sucre de canne, peu encourageante pour le moment.

<u>MOULINS DU SAHEL</u>	a = 7	Classe	A
	b = 5	Points	19
	c = 5	% Actuel	x
	d = 2	But	100 %

Activité branchée sur l'importation d'un produit, le blé, dont la culture est très limitée à l'échelon local, d'où distorsion entre la consommation du pain et les autres farines locales traditionnelles et bouillies nourricières.

Position faible dans la filière / Céréales /. La considérer dans un contexte de / Industrie de transformation / indispensable en milieu urbain mais non vitale pour l'Economie.

Filière / Céréales /

<u>SONIA</u>	a = 4	Classe	B
	b = 5	Points	16
	c = 5	% Actuel	25
	d = 2	But	50 %

Activité dérivée de la filière Céréales située en aval de la sous-filière Blé-Farines. La biscuiterie est pour le NIGER une activité de luxe compte tenu du pouvoir d'achat. Il faut orienter cette Société pas rentable pour le moment vers deux voies principales :

2/26

- La fabrication de biscuits bon marché pour grande diffusion, type ration pour armée et administrations, écoles et -sortir un produit plus sophistiqué pour tenter l'exportation vers la sous-région.

Améliorer le circuit commercial, quitte au départ à faire du négoce avec le secteur informel dans des articles de biscuiterie, biscottes, etc...

<u>CONCONIGER</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	26
	c = 3	% Actuel	négligeable
	d = 3	But	à définir

Sous-filière / Fruits et Légumes /
CONCONIGER est en aval de la filière

Le manque de statistique ne permet pas de situer l'entreprise quantitativement dans sa filière.

On peut toutefois noter que : si la récolte de fruits est maîtrisée (ce qui est loin d'être évident) la transformation des fruits en jus, sirops, concentrés, marmelades et confitures, est une activité rentable.

Reste persistant, le problème du conditionnement, verres et boîtes métalliques importés. Une ligne de fabrication de boîtes métalliques n'est intéressante qu'à partir d'une production de 40 10⁶ boîtes/an. Cela supposerait un emboîtement annuel d'environ 5 10⁶ kgs ou litres, ce qui n'est pas exagéré si on emboîtait des boissons comme bières, coca et sodas divers.

Autre donnée à conserver à l'esprit, une usine de jus de fruits, confitures, doit processor un minimum de 1500 T/an pour assurer une rentabilité. Soit à ramasser :

- pour jus de fruits 4500 à 5000 T/an de fruits frais
- pour confitures 2000 T/an " " "

<u>CFDT-NIGER</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	27
	c = 5	% Actuel	25
	d = 2	But	80 %

Sous-filière / Coton /

Entreprise tout en amont de cette filière. Doit absolument se développer et accroître ses activités dans les plantations pour obtenir de meilleurs résultats en qualité (fibres longues) et en quantité. Devrait pouvoir satisfaire 80 % de la consommation locale et exporter grâce à SONITEXTIL des produits finis. Impératif : assistance permanente aux plantations.

<u>SONITEXTIL</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10+5+5	Points	37
	c = 5	% Actuels	90
	d = 2	But	180 %

Sous-filière / Coton / en aval

Entreprise très liée aux productions cotonnières et génératrice d'emplois. La seule du pays. Sa créativité dépasse les frontières et constitue un fer de lance de l'industrie locale.

Elle doit dépasser ses activités actuelles et créer d'autres tissus pour aborder des tissages pour confectior, ameublement, décoration et viser le marché de luxe export de la sous-région.

Largement dimensionnée pour le pays, un effort de créativité et commercial est indispensable.

<u>UNIMO</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10	Points	26
	c = 3	% Actuels	insignifiant
	d = 3	But	20-30 %

Filière / Laine et Coton /

Activité intéressante située en aval d'une filière Elevage et Coton. Devrait se développer comme activité typiquement nationale, mais d'un niveau artisanal, sauf si la qualité s'installait. Marché mal connu à pénétrer.

Note sur la filière / Fruits et Légumes /

La surproduction de deux denrées, l'oignon et la Tomate est vérifiée. C'est une donnée constatée.

Oignons : Peuvent se transformer en oignons deshydratés en sachets. Technologie assez pointue au niveau du conditionnement (moins de 5 % d'humidité) et préparation délicate. Marché international open. Nécessité de bien organiser la commercialisation.
 Seuil mini de production 1000 T/an en frais
 Investissement 2 M \$
 Consommation énergie élevée.

Tomates : Jus : marché local limité en boîte métallique ou en verre
 Concentrés : marché international sursaturé.
 Ne pas y penser.

288

3.2. Filière Elevage (F-2)

L'élevage étant la ressource n° 2 du NIGER après les Mines, il est fondamental de construire autour de cette activité des industries dérivées solides afin d'exploiter au mieux cette ressource naturelle. Des mentalités, habitudes ou coutumes devront changer pour industrialiser cette puissante ressource naturelle.

LES ABATTOIRS DE NIAMEY

a = 10	Classe	A
b = 10+5+5	Points	37
c = 5	% Actuel	80
d = 2	But	100 %

fin de la filière / Elevage /
début et départ de la filière / Viande / et dérivés.

Il est très important de sortir cette filière viande de son contexte "Elevage". Les problèmes sont totalement différents. La filière élevage avec ses co-latéraux Alimentation Animale-Soins vétérinaires, l'arrête au marché aux bestiaux ou aux stabulations de l'abattoir et, alors, une autre filière Viande et dérivés voit le jour avec ses positions, données et aspects commerciaux complètement nouveaux et d'une nature totalement différente. La viande, cuirs et peaux, sous-produits sont des activités commerciales pures, séparées de leur contexte élevage.

Il est évident que l'une découle de l'autre, mais que le commerce dans ce cas prévaut sur la production, ne serait-ce que par ses possibilités d'approvisionnements extérieurs.

Il y a là matière à création d'une industrie de commercialisation et d'industrialisation nouvelle.

A ce sujet, et compte tenu de réalisations réussies en France, nous conseillons vivement aux responsables de cette nouvelle entité "filière Viande" de bien réfléchir sur leur avenir et de suivre un modèle d'intégration qui regrouperait des sociétés Nigériennes existantes au sein d'une même filière dite d'exploitation telles que SONERAN - SNCP - SONITAN, etc... et unirait ses efforts en vue d'une bien meilleure exploitation du type Privé, de toutes ces ressources naturelles.

- 289

Indépendamment du commerce de la viande, des cuirs et peaux, un nombre important de sous-produits peut être valorisé, notamment :

- le Vè quartier : abats, glandes, sang, os
farines
- l'industrie des suifs - chandelles - savons
- les pattes, cornes et onglons - poudres
extincteurs
- les pierres à lécher et les compléments miné-
raux, etc...

Il y a dans ces sous-produits une mine naturelle non exploitée pour le moment.

Indépendamment de ces considérations, l'Abattoir de NIAMEY doit être agrandi et modernisé sérieusement. Un marché aux bestiaux doit être installé de même qu'un hall de viande, Salles de découpe, Unité de récupération du Vè quartier et Unité Solide de farine de viande, sang et os.

Seuls des intérêts privés peuvent s'occuper de la gestion d'un tel ensemble avec corrélativement des petites unités d'abattages locaux contrôlées par l'Abattoir de NIAMEY.

SONERAN

SONITAN

S N P C

Voir Abattoir et intégration.

Ces activités sont sporadiques parce qu'elles ne sont pas intégrées dans un contexte global Industries de la Viande et qu'elles ne bénéficient pas d'une gestion dynamique.

<u>OLANI</u>	a = 10	Classe	A
	b = 10+5	Points	32
	c = 5	% Actuel	93
	d = 2	But	100 %

Filière / Elevage /

Le fonctionnement de cet Office est faussé à la base par les différents avantages consentis aux producteurs. La base de ses opérations est :

- d'une part la collecte dans un rayon moyen de 80 km
- d'autre part les importations de lait en poudre (CEE) à des conditions concessionnaires
- et de surcroît les habitudes alimentaires locales vis-à-vis de la consommation traditionnelle de produits lactés et du pouvoir d'achat du consommateur.

Il est donc difficile d'y voir clair quant aux perspectives de développement de ce type d'industrie.

De surcroît, la récolte du lait frais (cru) à 45 mg/litre de matière grasse pose un problème de standardisation à 20 ou 25 donc d'un excédent de crème transformée en beurre, lequel est hors de prix pour le pouvoir d'achat moyen local.

La collecte peut être très largement augmentée, c'est le "beurre" du fermier, mais les sous-produits sont alors, à l'usine, en surplus !

Il faut donc chercher d'autres voies :

Techniques : transformer le lait en poudre, pour le recombinaison en produit de base en mottes, saisons et élaborer d'autres produits finis.

Commerciales : Créer de nouveaux produits laitiers et les imposer sur les marchés urbains principalement.

Sociales : Réduire le prix d'achat du lait cru, en étendant le système de ramassage, qui augmentera les quantités récoltées sans diminuer le revenu des fermiers.

<u>U A B</u>	a = 10	Classe	A & B
	b = 10	Points	27
	c = 5	% Actuel	10
	d = 2	But	80 %

Filière / Elevage /

Le problème est très vaste, complexe et n'est pas près de trouver une solution rationnelle, car trop lié aux habitudes traditionnelles de l'élevage de transhumance incontrôlables. Par contre, et de plus en plus, mais très progressivement, il va trouver un débouché significatif vers l'élevage Avicole.

Reste posée la question primordiale : la qualité du produit et c'est là le noeud du problème. UAB ne produit pas des aliments composés de qualité type Sahélien. C'est-là la difficulté majeure à surmonter. Les formulations européennes ne sont pas applicables eu égard à la climatologie. Donc effort de recherche et d'adaptabilité aux conditions locales à mettre en oeuvre au plus tôt.

80 à 90 % des intrants sont d'origine locale, on peut donc considérer que la "Classe" de cette industrie est à développer pour l'intérêt National.

Actuellement, l'abandon (moins de 10 % de la production) de l'alimentation bovins est significatif de la non adaptation de la production aux besoins, ce qui est inadmissible compte tenu de l'aspect quantitatif du cheptel.

Problème technique posé à résoudre au plus tôt, côté bovins et côté Volailles (Secteur en pleine expansion).

Il faut sortir cette industrie de son contexte actuel, la privatiser et lui donner une impulsion commerciale forte.

Ce secteur doit être considéré, après campagne de réhabilitation en faveur des éleveurs de volailles-oeufs, comme un secteur prioritaire pour l'alimentation en protéines des populations urbaines. Indispensable.

Par contre, les fermes-types (Centre de GOUDEL) doivent être développées par le Ministère de l'Agriculture, comme centre de recherche et d'application au développement de l'initiative privée rurale ou extra-urbaine, mais complètement séparées juridiquement de l'UAB.

292

3.3. Filière Boissons (F-4)

Filière importante et d'une activité saisonnière soumise de plus à une concurrence de la part des pays de la sous-région.

<u>BRANIGER</u>	a = 10	Classe	B
	b = 10	Points	27
	c = 5	% Actuel	90
	d = 2	But	120 %

Les deux unités fonctionnent malgré un outil de travail devenant obsolète principalement au niveau des cuveries. A moderniser sérieusement.

Vive concurrence de la sous-région à travers un secteur informel plus disposé à faire de l'argent au coup par coup sur des importations illicites et en fonction des cours des changes, que de s'organiser à l'échelon national pur.

La qualité du produit est trop standard pour déboucher à l'exportation (temps de maturation trop court). Il faudrait l'améliorer et mettre en oeuvre une politique commerciale rigoureuse et dynamique, ce qui n'est pas le cas aujourd'hui vue la position quasiment monopolistique de l'entreprise dans le pays.

Le niveau actuel de production est satisfaisant.

EAUX MINERALES (AÏR)

Activité à développer dans la Classe A

dans les filières / Boissons /
et filières / Tourisme /

213

3.4. Filière Industries Métallo-mécaniques (F-5)

<u>NIGERAL</u>	a = 0	Classe	C
	b = 10	Points	17
	c = 5	% Actuel	x
	d = 2	But	indéterminé hors le profit.

Son activité est venue du boom Uranium ayant entraîné un boom dans la construction de bâtiments. La part de fabrication destinée aux articles ménagers est et restera faible car la concurrence extérieure est très forte sur des articles équivalents ou de la part des émaillés en provenance d'ASIE.

Peu d'avenir à long terme sinon un marché d'Entretien de toitures, ou création de nouveaux produits de grande diffusion et développement vers l'export dans la sous-région.

Le créneau est très et trop étroit pour être porteur.

<u>UCOMA</u>	a = 0	Classe	A
	b = 10	Points	18
<u>DARMA</u>	c = 5	% Actuel	faible
<u>ACREMA</u>	d = 3	But	100 %

Filière / Agriculture /

Il est anormal que de telles Entreprises ne fonctionnent que mal alors qu'elles sont indispensables à l'Agriculture de par leur adaptabilité aux procédés traditionnels de culture et leur présence permanente sur les lieux de travail.

Il faut développer les cultures, fixer la Main-d'Oeuvre sur place et accroître le revenu des agriculteurs. Commençons par leur donner des instruments de travail adaptés, simplifiant les tâches journalières.

Parallèlement, il est nécessaire de créer des centres d'apprentissage des Techniques agricoles.

Ces centres développeront les productions, leur rendement et créeront un pôle d'intérêt valorisant. Si même ces industries doivent se transformer en Ecoles d'apprentissage ce serait là une bonne direction à exploiter.

- 294 -

Autres Industries métallo-mécaniques :

On notera que le tissu industriel du pays est très pauvre, ce qui est navrant compte tenu de la qualité potentielle de la Main-d'Oeuvre.

Pour un pays très enclavé, il eût été souhaitable que ce tissu se développe ne serait-ce que pour réparer, entretenir, améliorer les machines de production existantes et donc conserver l'outil de production nationale.

A ce sujet, au NIGER il fait défaut d'un Atelier central de Mécanique générale qui aurait deux buts principaux :

1. l'entretien des outils de production nationaux
2. la formation professionnelle.

Un Atelier Central - coûterait en investissement
80 à 100 10⁶ FF
- emploierait 80 à 100 personnes
- formerait 200 à 250 apprentis par an sur 2 ou 3 ans et susciterait des vocations artisanales dans les sous-régions
- assurerait la non dépendance du pays.

Il y a là une nécessité Nationale à mettre en oeuvre au plus tôt pour un développement harmonieux de l'Economie Industrielle du pays (rappelons-le, très enclavé).

3.5. Filière Bois-Papiers-Cartons-Imprimerie (F-6)

Filière artificielle, puisque non liée à une production locale et dont l'objectif est contraire aux buts de la reforestation encouragée par certaines organisations internationales dans l'intérêt national. Donc importation massive de la matière première, papier et cartons.

<u>ENITRAP</u>	a = 0	Classe	C
	b = 10	Points	17
<u>S_P_C_N</u> (partie)	c = 5	% Actuel	60 à 80
	d = 2	But	100 %
<u>S_N_A</u>			

Industries de Façonnage intéressantes pour leur création d'emplois bien que de faible niveau technologique (O.S. et manoeuvres).

La valeur ajoutée à leur production est faible (lignage, pliage, agrafage, encollage, impression, etc..) mais néanmoins intéressante sous réserve de profitabilité de l'Entreprise.

A noter que le marché du conditionnement est relativement faible, et comme très peu de produits nigériens sont exportés, l'avenir de cette profession semble limité.

<u>SONIBOIS</u>	a = 0	Classe	C
	b = 10	Points	18
	c = 5	% Actuel	
	d = 3	But	

IMPRIMERIE INN

a = 0	Classe	A
b = 10+x	Points	17+x
c = 5	% Actuel	60
d = 2	But	70 à 80 %

Importance stratégique de cette Entreprise, la seule à éditer le journal national LE SAHEL sous contrôle gouvernemental. Pour les autres éditions le marché est à très court tirage (3 à 4000 exemplaires).

L'Entreprise est très bien équipée, dirigée et est indispensable au pays comme transmission de l'information, de la culture, de la pensée.

Son orientation technologique, la dirige vers des techniques d'assistance par ordinateur et va lui conférer une avance certaine sur les pays de la sous-région. D'où possibilité d'exportation à concrétiser.

Autres ImprimeriesArts GraphiquesI_A_G_N

et autres petites
unités

a = 0	Classe	B
b = 10	Points	17
c = 5	% Actuel	5 à 10 %
d = 2	But	10 à 20 %

Sociétés assez artisanales, intéressantes par la formation et la qualité de leur main-d'oeuvre et encadrement.

Secteur tertiaire à développer, mais marché national limité d'autant que INN fait figure de géant dans le même marché.

Ce sont des activités tertiaires pures, très en pointe par rapport au niveau général de l'économie du pays, à encourager modérément et à spécialiser dans certains travaux pour éviter une concurrence d'opportunité sans suite.

3.6. Filière Santé (F-7)

<u>O_N_P_P_C</u>	a = 5	Classe	A
prise sous son	b = 10+5	Points	27
seul aspect de	c = 5	% Actuel	100
fabrication	d = 2	But	120/130 %

Société d'intérêt National, très stratégique, surtout en cas d'épidémies. Les produits élaborés sont de qualité internationale et peuvent donc déboucher vers les pays de la sous-région.

L'activité Négoce Monopolistique des médicaments et fournitures sanitaires étouffe la production propre de l'Entreprise (plutôt de l'Office).

Le surdimensionnement de cet Office, l'amènera à passer des accords avec les pays de la sous-région pour de futures fabrications.

Un débouché intéressant serait vers les produits phyto-sanitaires et vétérinaires.

198

3.7. Filière Chimie (F-8)

<u>S</u>	a = 0	Classe	B
<u>P</u>	b = 10+5	Points	22
<u>C</u>	c = 5	% Actuel	50 %
<u>N</u>	d = 2	But	à développer Export

Filière / Corps-Gras /

L'Entreprise est nécessaire à l'Economie du pays dans ses activités savonnerie, bien moins en section parfumerie.

Elle dépend d'approvisionnements extérieurs en matières premières qui malheureusement ne se trouvent pas dans l'Agriculture nigérienne ; huile de palme.

Sa position en fin de la filière Corps-Gras ne lui autorise aucun débouché que de saturer le marché local et de déborder dans les sous-régions où la concurrence se fait de plus en plus active, d'où la recherche nécessaire d'une qualité supérieure pour les marchés export.

3.8. Filière Energie - Gaz (LBG) (F-9)

Filière artificielle et malgré tout liée à la filière / Bois / pour son économie.

<u>SOGANI</u>	a = 0	sinon l'air	Classe	A
	b = 10		Points	17
	c = 5		% Actuel	100
	d = 2		But	100

Entreprise directement liée à l'activité des industries locales. Son département Oxygène-Acétylène n'est pas rentable en tant qu'entité séparée.

Elle est toutefois stratégique et indispensable. Sa limite est atteinte actuellement. Pas de développements. Production à envisager.

<u>NIGER_GAZ</u>	a = 0		Classe	A
<u>SONIGAZ</u>	b = 10		Points	17
	c = 5		% Actuel	95
	d = 2		But	100

doivent être considérées comme un substitut de la filière / Bois / dont l'économie semble être fondamentale pour éviter la désertification. Une politique nouvelle doit être mise en place pour développer cette consommation de LBG.

200

Bâtiment - Hôtellerie - Tourisme

<u>NIGER PEINTURES</u>	a = 0	Classe	C
	b = 10	Points	17
	c = 5	% Actuel	x
	d = 2	But	indéter- miné

Filière / Bâtiment / , second-oeuvre donc en fin de filière. Comme le bâtiment stagne pour le moment nous ne voyons pas comment cette entreprise, fort dynamique par ailleurs, pourra se sortir de son état actuel de quasi arrêt. Sauf à trouver de nouveaux produits dans la filière.

Classement Résumé des Entreprises existantes

27.

<u>ENTREPRISES</u>	<u>CLASSES</u>			<u>FILIERES</u>
	<u>A</u>	<u>B</u>	<u>C</u>	
SONITEXTIL	37			COTON
ABATTOIRS et				
SONEPAN-SONITAN-SNPC	37			VIANDE
OLANI	32			LAIT
SOTRAMIL	28			Céréales
RINI	28			Céréales
SICONIGER	27			Huiles et Corps-Gras
CFDT	27			COTON
U A B		27		
BRANIGER		27		BOISSONS
O N P P C	27			SANTE
CONCONIGER	26			Fruits & Légumes
UNIMO	26			COTON
S P C N		22		Corps-Gras
MOULINS DU SAHEL	19			Céréales
UCOMA-DARMA-ACREMA	18			Industrie Métallo-
SONIBOIS			18	Mécanique BOIS
NIGER PEINTURE			17	Industrie chimique
NIGER GAZ	17			Energie-Gaz
SOGANI	17			Energie-Gaz
IMPRIMERIES		17		Papiers -
I N N	17			Imprimerie
ENITRAP-SPCN-SNA			17	" "
NIGERAL			17	Industrie Métallo-
				Mécanique
SONIA		16		Céréales
SONICO			14	Sucre

702

On remarquera la prépondérance des Secteurs Agricoles et Elevage et la pauvreté du secteur Industriel (hors Mines) en Classe et en Points . Ce qui amène une autre constatation, le secteur informel non contrôlé étouffe le secteur de transformation et de production des ressources naturelles qui lui est très contrôlé et fortement imposé.

Il faut à partir du secteur informel, encourager l'Entreprise individuelle, réglementer ce secteur et l'imposer au même titre que l'Industrie. Il en va de l'équité devant l'impôt et d'une normalisation économique de l'ensemble des activités du pays.