

TABLE DES MATIERES

I - Introduction : qu'est-ce qu'une dévaluation ?

II - Méthodologie de l'analyse des effets de la dévaluation sur les comptes de résultat des entreprises

III - Analyse des comptes

- A - Société Nigérienne de Cimenterie
- B - Société des Produits Chimiques du Niger
- C - Office du Lait du Niger
- D - Société Nigérienne d'Aluminium
- E - Société Nigérienne des Textiles

Conclusion

Annexes

Annexe 1 - Dévaluation et appréciation des stocks

Annexe 2 - Contenus en importations des consommations intermédiaires

I - INTRODUCTION : QU'EST-CE QU'UNE DEVALUATION ?

Une dévaluation est, par définition, une diminution du taux auquel la monnaie s'échange contre une autre monnaie avec laquelle elle entretient une relation de change fixe.

L'objectif et les effets d'une telle mesure sont très divers. Au delà de l'effet immédiatement perceptible qui est la modification des prix relatifs, et par le biais de cet effet premier, on attend de la dévaluation la résorption d'un certain nombre de déséquilibres. Ceux-ci sont, au Niger, multiples: manque de compétitivité et de rentabilité des entreprises, déficit du commerce extérieur, déficit des finances publiques, déséquilibre entre les villes et les campagnes. Cette note se limite à la question de savoir si la dévaluation a ou n'a pas restauré la compétitivité et la rentabilité des entreprises du secteur moderne manufacturé.

1 - L'effet premier de la dévaluation : la modification des prix relatifs

Une dévaluation a pour objectif premier une modification des prix relatifs. De quels prix s'agit-il ? Au sein d'une économie coexistent des biens dits **échangés**, c'est-à-dire échangés internationalement, et des biens **non échangés** ou **locaux**, c'est-à-dire ni exportés, ni importés.

Parmi les biens locaux il faut compter, et la remarque est importante, les services non marchands, c'est-à-dire la production des administrations. Celles-ci produisent un service collectif qui n'est pas vendu (éducation, défense nationale, police, administration générale...) mais qui a un coût que l'on peut assimiler à un prix: le prix de revient des services non marchands.

Les biens locaux sont produits à partir d'importations ou de travail. De ceci il résulte que **le prix des biens locaux est une combinaison du prix des importations et du prix du travail.**

Par prix du travail, il faut entendre aussi bien le prix du travail salarié (formel ou informel) que la rémunération du travail de l'entrepreneur (y compris de la multitude des petits entrepreneurs individuels que sont les paysans).

Si l'on admet cette analyse, au prix relatif des biens locaux par rapport aux biens importés il est possible de substituer le prix relatif du travail par rapport aux biens importés.

La non-compétitivité d'une économie peut donc de façon équivalente s'exprimer comme résultant d'un prix relatif **biens locaux/biens échangés** trop élevé ou d'un prix relatif **travail/biens échangés** trop élevé puisqu'un bien local ne peut être autre chose que de l'importation et du travail local.

La dévaluation a pour effet premier d'améliorer la compétitivité de l'économie et donc, à priori, de résorber le déséquilibre du commerce extérieur.

2 - La compétitivité et le commerce extérieur

L'effet immédiat de la dévaluation est de rendre les biens locaux relativement moins chers que les biens échangés. Elle conduit alors à une substitution des biens locaux aux biens échangés aussi bien de la part des acheteurs locaux que de l'étranger, en d'autres termes, à une diminution des importations et une augmentation des exportations.

Dans le cas du Niger, cet effet pourrait jouer, du côté des exportations, sur quelques produits, en particulier le bétail et la viande, éventuellement la production, limitée, du secteur moderne manufacturé. La substitution aux importations pourrait être plus importante et concerner les importations de céréales et, éventuellement, les produits du secteur moderne manufacturé.

Encore faudrait-il que les augmentations salariales consenties à la suite de la perte de pouvoir d'achat des salariés liée à la dévaluation ne compensent pas l'effet premier de la dévaluation qui est la baisse du prix relatif travail/biens échangés.

3 - La résolution des rigidités salariales

La dévaluation ne trouve sa justification, on l'a dit, que dans un prix relatif **travail/biens échangés** trop élevé. Il faut donc, pour la justifier, admettre que d'une part ce prix est trop élevé, d'autre part que la dévaluation ne conduit pas, à plus ou moins brève échéance, à une hausse du prix du travail qui réduirait à néant les effets de la dévaluation.

Il est alors nécessaire de distinguer deux catégories de travail: le **travail informel**, qui inclut les paysans, et le **travail formel**, qui inclut les fonctionnaires.

Qu'entend-on par un prix du travail trop élevé ?

Dans le cas du secteur productif, la réponse est claire. Le prix du travail détermine, on l'a vu, le prix des biens locaux, et un prix excessif se traduit par une désaffection des acheteurs locaux et étrangers pour les biens produits localement, c'est-à-dire à une perte de compétitivité. Les rigidités salariales au sein du secteur informel nigérien sont très réduites. Ceci signifie que, face à une compétitivité insuffisante, les entrepreneurs informels ont sûrement réduit depuis longtemps aussi bien les salaires que les profits jusqu'au point où une réduction supplémentaire les conduirait sans doute à ne plus travailler ni entreprendre.

Il est donc probable que le prix relatif **travail informel/biens échangés** n'était pas excessif avant la dévaluation. A la suite de celle-ci, vraisemblablement, le prix du travail informel augmentera.

Si l'économie nigérienne se réduisait à son seul secteur productif informel, il est clair que l'intérêt de la dévaluation serait réduit.

On sait cependant qu'à côté du secteur informel coexiste un secteur formel constitué d'un petit secteur formel productif et d'un important secteur public.

C'est là que peuvent s'observer d'importantes rigidités. Le rapport entre le salaire moyen dans le secteur formel (entreprises ou administrations) et le revenu moyen de la population est extrêmement élevé.

La dévaluation, qui induira sans doute une hausse du prix du travail du secteur informel, permettra de réduire, au moins partiellement, le désajustement qui existe entre les revenus du travail formel et du travail informel.

A une condition : que les salaires des salariés des entreprises formelles et de la fonction publique augmentent d'un taux nettement moindre que celui de la dévaluation.

A cette condition, la compétitivité sera améliorée. Les salaires du secteur formel pèsent en effet sur la compétitivité de l'ensemble de l'économie. Les prix des produits des entreprises formelles sont trop chers (électricité...). Les services non marchands rendus par l'administration sont trop chers. Ces services, on l'a dit, n'ont pas de prix; ils ont cependant un coût, payé par les contribuables, en particulier les entreprises. Par ce biais, les coûts de l'administration pèsent sur la compétitivité du secteur productif (formel et informel: ainsi les taxes à l'importation alourdissent les charges des deux secteurs).

La limitation de la hausse du prix du travail formel devrait donc entraîner une amélioration de la compétitivité de l'économie, même si le prix du travail informel augmente dans d'assez fortes proportions.

II - METHODOLOGIE DE L'ANALYSE DES EFFETS DE LA DEVALUATION SUR LES COMPTES DE RÉSULTAT DES ENTREPRISES

L'analyse des effets de la dévaluation sur le compte de résultat d'une entreprise peut être menée en suivant l'ordre du "Tableau des soldes caractéristiques de gestion du plan comptable OCAM". Une mention particulière sera faite des variations de stocks.

La **marge brute** est la différence entre les ventes de marchandises et le coût des stocks vendus. En ce qui concerne les premières, la valeur est lue dans les comptes. Il faut donc décomposer l'évolution de celle-ci en un effet volume et un effet prix.

Le coût des stocks vendus évolue sans doute, en volume, comme les ventes de marchandises. Il importe donc de rechercher des informations sur le prix d'achat des marchandises, produit par produit. Le coût des stocks vendus est égal aux achats de marchandises diminués de la variation des stocks. L'effet de la dévaluation sur les variations de stocks est un élément fondamental de l'interprétation des comptes, sur lequel on insistera plus loin. Or le tableau des soldes caractéristiques de gestion n'isole pas, dans le coût des stocks vendus, la part qui revient à la variation de stocks.

La **valeur ajoutée** ajoute à la marge brute la production vendue, la production stockée, la production de l'entreprise pour elle-même et les frais à immobiliser ou à transférer. Les consommations intermédiaires sont retranchées. Les mêmes remarques que précédemment peuvent être faites quant au partage volume-prix. Le problème crucial de l'effet de la variation de stocks se pose de la même façon, à ceci près que le tableau des soldes caractéristiques de gestion isole les variations de stocks du côté des productions mais pas du côté des consommations intermédiaires.

L'évolution de la valeur ajoutée à la suite de la dévaluation permet de mesurer l'effet des variations de prix et de volume hors toutes considérations quant à l'évolution des salaires et quant à celle des charges financières ou des charges calculées.

Le passage de la valeur ajoutée au **résultat d'exploitation** fait intervenir de multiples éléments. On se limite ici aux principaux. Les frais de personnel jouent bien sûr un rôle clef; comme il a été rappelé en introduction, le succès de la dévaluation est largement conditionné par l'évolution des salaires, que ce soit au niveau macroéconomique ou à celui de la compétitivité ou de la rentabilité d'une entreprise.

Les intérêts versés sont fonction de la structure de la dette par devises. Les dotations aux amortissements posent un problème particulièrement difficile à résoudre. En effet, à la suite de la dévaluation, les entreprises n'ont pas réévalué leurs immobilisations, ce qui signifie que les dotations aux amortissements n'ont pas été revues à la hausse. Elles ne correspondent donc plus au coût réel de l'usure des immobilisations, et le cumul des dotations aux amortissements ne permettra pas de remplacer les immobilisations mises au rebut.

Le **résultat hors exploitation** peut être fortement affecté par la dévaluation. Plusieurs exemples en seront donnés dans la suite.

Les **variations de stocks** posent un problème majeur dans la mesure où ils peuvent fausser totalement le résultat à la suite de la hausse des prix liée à la dévaluation. Ce point est détaillé en annexe. Les conclusions sont que la dévaluation amène, l'année où elle survient, un résultat positif lié à l'appréciation des stocks. Ceci est normal dans la mesure où l'appréciation des stocks est, en monnaie locale, un enrichissement. Il s'agit cependant d'un phénomène transitoire qui devrait être éliminé pour juger de l'effet durable de la dévaluation sur les comptes des entreprises. Dans le cas de la méthode du premier entré premier sorti, et si la rotation des stocks est suffisamment rapide pour que la totalité des biens en stocks en sorte au cours de l'exercice, l'effet transitoire est égal à la revalorisation du stock de début d'exercice. Dans le cas de la méthode du coût moyen pondéré ou dans le cas de faible rotation des stocks, l'effet transitoire est étalé dans le temps.

III - ANALYSE DES COMPTES

Les sociétés étudiées sont au nombre de cinq :

- Société Nigérienne de Cimenterie (SNC),
- Société des Produits Chimiques du Niger (SPCN),
- Office du Lait du Niger (OLANI),

- Société Nigérienne d'Aluminium (NIGERAL),
- Société Nigérienne du Textile (SONITEXTIL).

Elles représentent l'essentiel du secteur moderne manufacturier du Niger si l'on exclut la Société des Brasseries du Niger (BRANIGER) qui n'a pas souhaité autoriser l'accès à ses comptes.

Afin de faciliter la lecture, l'analyse des comptes de chaque société est décomposée en deux parties, précédées d'une brève présentation de l'entreprise et suivies d'une courte conclusion. La première partie propose un examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan. La seconde est constituée d'une analyse plus détaillée de certains postes.

Les comptes de chaque société (soldes caractéristiques de gestion et bilan) sont donnés en annexe 3 pour les années 1993 et 1994.

A - Société Nigérienne de Cimenterie

1 - Présentation de la société

La SNC produit uniquement du ciment. Le processus de production fait appel à des équipements lourds. Il se déroule en cinq étapes: extraction en carrière, concassage, broyage, passage au four, broyeur à la sortie du four.

Les capacités de production, étendues et rénovées en 1974, sont de 40 tonnes par an. Le niveau de production dépasse rarement les 30 000 tonnes. Le passage au four consomme 1600 thermies par tonne produite alors qu'il n'en faut pas 900 dans une cimenterie moderne.

Le principal concurrent du ciment nigérien est celui du Nigeria.

2 - Examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan

Le résultat d'exploitation diminue, entre 1993 et 1994, d'une valeur voisine de 0 à une perte de près de 66 millions de FCFA.

Cette perte résulte d'une diminution de la valeur ajoutée de 359 à 340 millions et d'une augmentation des frais de personnel de 250 à 321 millions.

L'entreprise affiche cependant un résultat de 463 millions, dû essentiellement à un produit hors exploitation consistant en une remise de dette de 563 millions liée au règlement judiciaire de la BDRN (Banque de Développement et de Reconstruction du Niger).

La cimenterie a augmenté le prix de la tonne de 34% mais, simultanément, a subi une diminution des quantités produites de 13%.

Une augmentation des quantités vendues n'aurait sans doute pas amélioré la valeur ajoutée dans la mesure où les consommations intermédiaires, qui représentaient 72% de la production avant la dévaluation, en représentent 80% après. Ce pourcentage risque d'augmenter dans l'avenir, le prix des carburants, qui représentent 56% des consommations intermédiaires, n'ayant été que partiellement réajusté.

Les frais de personnel augmentent de 29% dans un contexte de stabilité des effectifs.

Les capitaux propres diminuent, entre 1993 et 1994, de -759,9 à -715,6 millions de F sur un total de bilan qui augmente de 899,2 à 1124,4 millions de F

SNC achève donc l'année 1994 en recul par rapport à 1993. L'augmentation de la valeur ajoutée consécutive à la dévaluation est trop faible au regard des augmentations de salaire. La dévaluation aggrave une situation déjà fort compromise.

3 - Analyse détaillée de certains postes

a - Quantités vendues et prix de vente

Les quantités vendues, valeurs et prix des ventes de ciment évoluent comme suit:

	1993	1994	1994/1993
Tonnes	31 696,4	27 658,8	0,87
Valeur (en millions de FCFA)	1 326,8	1 552,6	1,17
Prix en FCFA/Tonne	41 860	56 134	1,34

La diminution des quantités produites pourrait résulter partiellement d'une saturation des capacités de production de la cimenterie liée à la vétusté du matériel et aux pannes nombreuses qui limitent tout accroissement de la production. Dans son rapport pour 1993, la société reconnaît qu'elle ne fait pas de publicité pour son produit dans la mesure où elle ne pourrait satisfaire la demande. Une rupture d'approvisionnement d'emballages a également contribué à la baisse des quantités vendues et explique partiellement l'augmentation des stocks de produits finis de 89 tonnes à 1795 tonnes. Cependant, il est clair que des problèmes de compétitivité demeurent malgré la dévaluation

L'augmentation des prix est décidée le 23 février. Elle est de 65% pour les grossistes (plus de 100 T) et de 67% pour les détaillants (moins de 100 T).

Le 13 juillet, une nouvelle politique de prix est mise en oeuvre qui distingue non plus deux mais cinq catégories de volumes vendus: micro-détail, détail, demi-grossistes, grossistes, super-grossistes. Le prix moyen de la tonne n'est pas sensiblement modifié, mais l'écart entre les plus petits et les plus gros acheteurs passe de 3% à 8%.

Le premier février 1995 une nouvelle augmentation du prix de la tonne (de l'ordre de 3%) est décidée pour tenir compte de l'incidence de la TVA sur le coût de l'énergie électrique.

Ces pourcentages d'augmentation sont en contradiction avec la hausse moyenne sur l'année 1994, égale à 34% (voir tableau ci-dessus). Ceci ne peut s'expliquer que partiellement par le fait que la hausse n'intervient qu'à la fin de février. L'examen détaillé de la décomposition du chiffre d'affaires fait apparaître une dispersion des prix beaucoup plus large que le barème officiel, sans doute liée à d'importantes remises.

b - Consommations intermédiaires

Celles-ci ont subi des augmentations de prix importantes:

. fuel-oil ex-Nigeria: 96%;

. fuel-oil SONIDEP: 78% ou 49% selon la provenance;

. gas-oil: 43%;

. essence: 33%;

. lubrifiants: 51%;

. sacs en provenance de RCI: 67% (la SNC a été amenée à substituer au sac quatre plis qu'elle utilisait des sacs trois plis au prix unitaire de 152 F au lieu de 160 F).

Pratiquement, seul le prix du gypse n'a pas augmenté.

Comme on peut le constater à la lecture du tableau en annexe 2, les produits pétroliers, qui ont le plus augmenté, représentent plus de la moitié des consommations intermédiaires en valeur.

c - Charges de personnel

Les effectifs ont diminué de 173 à 168 personnes (soit un taux de 2,8%). L'augmentation des charges de personnel résulte d'un réajustement des salaires et avantages à la suite d'un accord le 7 juillet 1994. Son effet en année pleine sera plus important que celui qui est observé en 1994.

d- Stocks et dotations aux amortissements

Ils ont augmenté, en valeur brute, de 396,2 à 603,1 millions de F.

Les stocks de produits finis (ciment) et semi-finis (Clinker) sont très faibles à la fin de 1993 (89 T), beaucoup plus importants à la fin de 1994 (1795 T). L'effet d'appréciation des stocks a donc sans doute peu joué sur la production stockée qui, en valeur, a augmenté de 5,1 millions de F à 180,5 millions de F.

En ce qui concerne le reste des stocks, une grande partie de celui-ci semble avoir très peu tourné, de sorte qu'il n'a pas donné lieu à un effet de valorisation. C'est en particulier le cas du stock de pièces détachées, qui diminue de 279,4 millions de F fin 1993 à 273,8 millions de F fin 1994 ou, par définition, du stock mort de pièces détachées qui reste constant à 46,3 millions de F.

En s'en tenant aux seuls éléments ci-dessus, les stocks susceptibles d'avoir subi un effet d'appréciation seraient de l'ordre de 70,5 millions de F à la fin de 1993.

En appliquant un taux arbitraire de 20% d'effet d'appréciation, on conclut que les pertes d'exploitation de l'exercice 1994 sont sous-estimées de l'ordre de 15 millions de F.

Une augmentation tout aussi arbitraire de 50% des dotations aux amortissements de l'année 1994 (44,5 millions de F) conduirait à aggraver les pertes de l'ordre de 22 millions de F.

d- Résultat hors exploitation

Pour l'essentiel il résulte de remises de dettes pour un montant de 563,3 millions de F. Il s'agit là bien sûr d'un effet purement transitoire.

Conclusion

De 1993 à 1994, le résultat d'exploitation évolue d'une valeur proche de 0 à une perte de 66 millions de F, aggravée par le caractère transitoire de l'appréciation des stocks et la sous-estimation des dotations aux amortissements, pour un montant grossièrement estimé de l'ordre de 37 millions de F. Les augmentations de salaire consenties par SNC à la suite de la dévaluation sont dans la moyenne de celles du secteur moderne. La hausse du prix des consommations intermédiaires ne semble pas pouvoir être compensée par une hausse des prix de vente, sauf à subir une diminution importante des quantités vendues.

B - Société des produits chimiques du Niger

1 - Présentation de la société

La SPCN est la plus anciennement implantée au Niger des cinq sociétés étudiées (depuis 1965). Elle emploie environ 190 travailleurs. Elle importe ses intrants principalement de Côte d'Ivoire, de Malaisie et de France.

Sa principale production est le savon; accessoirement, elle conditionne et vend des parfums, fabrique et vend des emballages.

Ses produits sont généralement considérés par les consommateurs comme étant de bonne qualité. Ils sont écoulés principalement sur le marché nigérien où l'entreprise fixe librement ses prix. Ils sont également exportés vers les pays voisins, Mali, Tchad et Soudan. Ils l'étaient vers le Nigeria jusqu'à la chute de la naira en 1986.

Aujourd'hui, le Nigeria est le principal concurrent de SPCN auquel il faut adjoindre des savons d'origine turque; du moins lorsque l'on se limite aux concurrents formels, car il existe un savon traditionnel.

Depuis 1978, l'entreprise a toujours été bénéficiaire, sauf en 1985, année du début de la chute de la naira.

2 - Examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan

Le résultat d'exploitation augmente, entre 1993 et 1994, de 214 à 284 millions de FCFA.

Cette bonne performance résulte essentiellement de ce que l'augmentation de la valeur ajoutée est environ deux fois supérieure à celle des frais de personnel, qui augmentent néanmoins de l'ordre de 26%. Il convient cependant de noter que la diminution des dotations aux amortissements et provisions, de 98,9 à 67,9 millions de F, contribue à l'amélioration du résultat d'exploitation.

Les quantités de savon vendues ont augmenté, de 1993 à 1994, de 23% tandis que le prix du savon était, dans le même temps, revu à la hausse de 20% en moyenne.

Les consommations intermédiaires, qui représentaient 63 % de la production en 1993, en représentent 70% en 1994.

3 - Analyse détaillée de certains postes

a - Quantités vendues et prix de vente

Les quantités vendues, valeurs et prix des ventes évoluent comme suit:

	SAVONS			DETERGENTS			PARFUMERIE	
Année	Tonnes	Valeur	Prix	Tonnes	Valeur	Prix	Flacons	Valeur
1993	6 327	2 157	340,9	70,4	45,7	649,1	375,5	50
1994	7 795	3 194	409,7	75,3	51,5	683,9	287,3	97
94/93	1,23	1,48	1,20	1,07	1,13	1,05	0,76	1,94

Note: les valeurs sont en millions de F, les prix en milliers de F par tonne, les flacons en milliers d'unités.

L'activité parfumerie a cessé de produire en juin 1994. L'augmentation des prix des matières premières concernées par cette activité, qui ont doublé à la suite de la dévaluation, et la concurrence du Nigeria, ont donné le coup de grâce à une activité qui n'était plus rentable depuis la fin de 1990.

A côté de son activité principale de savonnerie (qui regroupe la fabrication de savons et de détergents), SPCN dispose de quelques activités annexes dont la seule significative est la fabrication d'emballages en carton qui, en 1994, a représenté une valeur de 22,7 millions de F. Ces emballages sont principalement vendus à l'ONPPC (Office National des Produits Pharmaceutiques et Chimiques).

La répercussion des effets de la dévaluation (et de la hausse des taxes) sur les prix de vente a été progressive tout au long de l'année 1994. Dans le cas du carton de savon Lavibel standard, qui représente l'essentiel de la production de SPCN, les augmentations de prix ont été les suivantes: 13,5% le 7 mars, 16% le 17 juin, 8% le 22 novembre, 9,6% le 20 mars 1995. L'augmentation cumulée depuis la dévaluation est de 57,5%

b - Consommations intermédiaires

A la fin avril 1994, 80% des consommations intermédiaires avaient augmenté de près de 75%.

Tous les intrants ont subi, en 1994, les incidences des augmentations des taxes à l'importation et de la TVA qui ont évolué comme suit:

Date	Taxes à l'importation		TVA
	Taxe statistique	Droits de douane	
Avant dévaluation	4,5%	0%	10%
février / 94	4,5%	2%	0%
octobre / 94	5%	10%	17%

Les consommations intermédiaires de SPCN ont subi des hausses très importantes:

.matières grasses: entre 136% et 144%,

.soude caustique: 124%,

.carbonate de soude: 45%,

.cartons: 100%,

.pièces et matières consommables: 80%,

.électricité: 23%,

.fuel: 70%,

.transport: 61%.

La lecture de l'annexe 2 indique que les matières grasses et les emballages, qui ont le plus augmenté, représentent 64% des consommations intermédiaires de SPCN.

c - Frais de personnel

Les effectifs salariés ont diminué de 183 en 1993 à 181 en 1994 et 177 en 1995. Malgré cela, les charges de personnel ont augmenté de 25,6% entre 1993 et 1994.

d - Stocks et dotations aux amortissements

L'état des stocks fin 1993 et fin 1994 se présente comme suit (millions de FCFA):

Année	Parfumerie	Savonnerie	Détergents	Cartonnerie	Autres	Total
1993	106,1	342,5	19,7	25,5	43,7	539,9
1994	45,3	514,3	24,1	57,9	76,1	717,6

La répartition ci-dessus est par activité. Les éléments constitutifs des stocks sont essentiellement des produits finis pour la parfumerie, et des matières premières pour la savonnerie.

Comme l'indique l'annexe 2, la quasi totalité des matières premières de SPCN sont importées, en grande partie de Côte d'Ivoire. Là encore, il est très difficile d'estimer l'appréciation des stocks qui intervient dans le résultat de l'année 1994. Cependant, à titre d'exemple, un taux de 20% appliqué aux stocks de la fin 1993 conduirait à retrancher du résultat plus de 100 millions de F et à renverser l'évolution favorable du résultat entre 1993 et 1994. Une augmentation des dotations aux amortissements (39,9 millions en 1994) de 50% aggraverait ce retournement.

e - Profil du résultat au cours de l'année

SPCN avait anticipé la dévaluation et avancé dans la mesure du possible le paiement de ses stocks de matières premières. Aussi, il semble que le bon résultat de l'année 1994 se décompose en une amélioration des comptes (par rapport à l'année précédente) au premier semestre et une détérioration au second. L'évolution intra-annuelle des quantités vendues confirme ce diagnostic: elles évoluent entre 750 et 800 tonnes par mois au premier semestre et 500 et 600 tonnes par mois au second.

Conclusion

SPCN est une des rares sociétés bien gérée et relativement compétitive. La dévaluation s'accompagne d'une augmentation du résultat d'exploitation, sans doute en grande partie fictive si l'on tient compte des deux corrections à y apporter (appréciation des stocks, réévaluation des dotations aux amortissements).

L'augmentation des salaires est dans la moyenne du secteur moderne.

De fortes inquiétudes viennent du profil du résultat au cours de l'année. Il semble que SPCN ait été victime de la dévaluation. Contrairement à la plupart des entreprises du secteur manufacturier moderne, le niveau de ses bénéfices avant dévaluation lui permet de conserver une capacité à faire des bénéfices.

C - Office du lait du Niger

1 - Présentation de la société

OLANI est un établissement public à caractère industriel et commercial, créé en 1971 à l'initiative des Nations Unies pour favoriser le développement de l'élevage. OLANI emploie actuellement 74 personnes.

Son principal intrant, le lait, a deux origines:

. la collecte locale auprès d'éleveurs informels, d'une station d'élevage d'OLANI et d'une ferme d'Etat;

. l'importation de lait en poudre en provenance de l'Union européenne.

OLANI réalise des bénéfices malgré plusieurs contraintes.

. La collecte de lait auprès des producteurs locaux nécessite de leur payer un prix incitatif.

. La production d'OLANI n'est distribuée qu'à Niamey et dans ses environs. Une distribution plus étendue nécessiterait des capacités de transport et un réseau de distribution qu'OLANI ne possède pas.

. OLANI est confronté à la concurrence des produits du secteur informel, des importations du Nigeria, et, très récemment, des fabrications de nouvelles unités de production formelles (FAN MILK et NIGER LAIT).

. OLANI a réalisé en 1985 et 1986 des investissements très importants, qui ont permis le quadruplement des capacités de production. Ces investissements ont engendré des frais financiers importants, qui n'ont pas eu de contrepartie positive dans la mesure où OLANI ne tourne actuellement qu'au quart de sa capacité.

OLANI maintient cependant sa part de marché grâce à des prix relativement bas et des produits appréciés des consommateurs.

2 - Examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan

Le résultat d'exploitation reste pratiquement stable de 1993 à 1994.

Dans le même temps, la valeur ajoutée augmente de 308 à 357 millions de FCFA, à peu près deux fois plus en valeur absolue que les frais de personnel qui passent de 76 à 96 millions de FCFA. La stabilité du résultat d'exploitation est due à une diminution des intérêts et dividendes reçus de plus de 20 millions de FCFA. Il faut donc considérer que la dévaluation a eu un effet légèrement positif sur le résultat d'exploitation hors résultat financier.

Le chiffre d'affaire a augmenté de 21% tandis que les quantités de la principale production, le lait, diminuaient de 11,6%.

Par ailleurs, la collecte de lait local a augmenté de 14%.

Les consommations intermédiaires représentaient 63% de la production en 1993 et 64% en 1994. OLANI a donc mieux que d'autres répercuté la hausse des consommations intermédiaires.

Les frais de personnel ont augmenté de 26%.

3 - Analyse détaillée de certains postes

a - Quantités produites et prix de vente

Les quantités produites ont évolué comme suit entre 1993 et 1994:

Lait (milliers de litre)

Année	Lait frais	Lait caillé sucré	Total lait
1993	468,6	3 563,4	4 032,0
1994	441,0	3 123,9	3 564,9

Produits laitiers (milliers de litre ou milliers de kg pour le beurre et le toban)

Année	Beurre	Crème	Crème FANI	Yoghourt	Fromage	Toban
1993	16,9	2,0		12,5	11,8	4,6
1994	21,8	3,1	1,2	9,0	9,5	5,2

La production de lait est en baisse importante (11,6%). Les productions de produits laitiers sont en hausse, mais concernent des quantités beaucoup plus faibles que le lait. Compte tenu des surcapacités d'OLANI, il est clair que les effets des hausses des prix sur la demande ont été importants.

Les prix des trois productions représentatives ont évolué comme suit, entre 1993 et 1994 (au détail, en FCFA).

Année	Lait frais (1 litre)	Lait caillé sucré (1/4 litre)	Beurre (1kg)
1993	240	55	1 000
1994	325	75	1440

Les augmentations, de l'ordre de 35% pour le lait et 44% pour le beurre, ont donc plus que compensé la baisse des quantités produites.

Une élasticité de la demande par rapport au prix nettement inférieure à un a permis de limiter les effets négatifs de la dévaluation.

b - Consommations intermédiaires

En 1994, il a été consommé 246,4 tonnes de lait en poudre et 860,3 milliers de litres de lait collecté. Par rapport à 1993, la consommation de lait en poudre a diminué de 18,3%, tandis que celle de lait collecté a augmenté de 13,8%. La dévaluation a donc abouti à l'effet recherché de substitution aux importations. La relativement faible augmentation du

prix du lait payé aux producteurs (175 F contre 150 F, soit 16,7% d'augmentation) laisse penser que la baisse du prix du lait local relativement au lait importé a conduit OLANI à renforcer son effort de collecte.

Le rapport des consommations en valeur aux consommations en volume permet de calculer les augmentations de prix, entre 1993 et 1994, de la poudre de lait, soit 41,9%, contre une augmentation de 16,7% pour le lait frais. La limitation de la hausse du prix du lait frais a été un facteur de l'augmentation (néanmoins limitée) du résultat d'exploitation hors frais financiers.

c - Charges de personnel

Les effectifs ont diminué de deux personnes. Les charges de personnel représentent, en 1994, 10,2% du chiffre d'affaires contre 9,3% en 1993.

d - Stocks et dotations aux amortissements

Les stocks de la société présentent, fin 1993, la structure suivante:

Poudre de lait	42,8%
Sucre	3,2%
Produits divers servant à la fabrication	20,3%
Produits divers automobiles	2,1%
Produits de nettoyage	2,9%
Aliments bétail	0,5%
Emballages	19,3%
Animaux	4,2%
Produits finis	5,2%

La plupart des éléments constitutifs des stocks sont vraisemblablement l'objet de rotation rapide et, s'agissant des consommations intermédiaires, pour une bonne part importés. L'application d'un taux arbitraire de 20% de réévaluation, appliqué à un encours de stocks de 154,3 millions de F conduit à une trentaine de millions de F.

Une réévaluation des dotations aux amortissements de l'année 1994 (103,4 millions de F) ne se justifie que si elle est appliquée au quart de sa valeur, compte tenu de la sous-utilisation des capacités de production. 13 millions de F supplémentaire sont alors à retrancher du résultat.

L'effet d'appréciation des stocks laisse penser que l'effet de la dévaluation sur le résultat d'OLANI a vraisemblablement été négatif.

Conclusion

La stabilité du résultat d'exploitation laisse place à une division par deux si l'on tient compte des effets transitoires. OLANI, qui a augmenté les salaires à peu près comme le reste du secteur manufacturier moderne, subit les effets de la hausse de ses matières premières essentiellement importées.

Dans l'avenir, OLANI sera l'objet du renforcement de deux contraintes: les effets négatifs de la dévaluation et la présence de concurrents récemment implantés.

D -Société nigérienne d'aluminium

1 - Présentation de la société

NIGERAL est l'une des dernières entreprises de production installées au Niger. De taille modeste (16 salariés), elle fabrique des tôles et des ustensiles de ménage de qualité, mais subit la concurrence des articles du Nigeria et de Côte d'Ivoire.

NIGERAL a accumulé les pertes jusqu'en 1989.

2 - Examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan

La valeur ajoutée augmente de 125,7 à 182,1 millions de FCFA.

Les matières premières sont constituée essentiellement d'aluminium brut qui subit de plein fouet la dévaluation. En valeur, les matières premières consommées augmentent de 66,2% tandis que la production vendue augmente de 54,8%. NIGERAL a donc largement répercuté la hausse de prix de ses intrants.

L'augmentation de la valeur ajoutée (56,4 millions de F) est nettement supérieure à celle des frais de personnel, de 36,2 à 42,8 millions de F (6,6 millions de F).

Aussi le résultat d'exploitation augmente-t-il de 51,6 à 97,6 millions de F (46 millions de F).

Le chiffre d'affaire augmente de 665,9 à 1030,9 millions de F (54,8%) tandis que les tonnages vendus diminuent légèrement de 1352 à 1277.

3 - Analyse détaillée de certains postes

a - Quantités vendues et prix de vente

Le tableau qui suit résume les évolutions des quantités, valeurs et prix.

Année	Ondulation aluminium			Ondulation aluzinc-acier			Articles de ménage		
	Quant.	Valeur	Prix	Quant.	Valeur	Prix	Quant.	Valeur	Prix
1993	46	66,72	1,45	1291	570,0	0,44	15	29,16	1,94
1994	83	162,62	1,96	1173	810,4	0,69	21	52,44	2,50
94/93	1,80	2,43	1,35	0,90	1,42	1,56	1,40	1,79	1,28

Notes: les quantités sont des tonnages vendus, les valeurs en millions de F, les prix en millions de F par tonne.

L'augmentation des volumes de tôles d'aluminium est liée au déblocage de plusieurs projets internationaux. Elle n'est donc pas significative.

La quantité des articles de ménage a notablement augmenté, mais cette croissance ne portent que sur de faibles volumes. Les nigériens consomment peu d'ustensiles en aluminium, qui sont concurrencés par la vaisselle importée du Nigeria, du Ghana et d'Asie.

Les volumes de tôles en Aluzinc, qui représentent l'essentiel de la production de NIGERAL, ont diminué de 10%. En fait, au cours des six premiers mois qui ont suivi la dévaluation, les tôles en Aluzinc sont devenues compétitives et leur demande a augmenté, puis progressivement s'est amenuisée du fait de la perte de compétitivité du FCFA vis-à-vis de la naira.

Les quantités produites, 1327 tonnes en 1993, 1294 en 1994 restent en deçà des capacités de production, de l'ordre de 3000 tonnes.

b - Charges de personnel

Les effectifs sont restés stables, à 16 salariés. Les augmentations salariales ont atteint 18%, inférieures à la moyenne du secteur manufacturier moderne.

c - Stocks et dotations aux amortissements

Les stocks sont composés entre autres de:

Année	Matières premières	Produits finis
1993	31,8	3,4
1994	114,4	12,4

Les stocks initiaux sont relativement faibles mais, compte tenu de leur contenu presque total en importations, il convient de leur appliquer un taux de revalorisation élevé. Un taux de 50% conduit à une surestimation du résultat de l'ordre de 18 millions de F auxquels il faut ajouter environ 9 millions de F de dotations aux amortissements.

d - Résultat hors exploitation

La perte hors exploitation de 125,2 millions de F s'explique principalement par les pertes de change consécutives à la dévaluation, liées à des crédits fournisseurs libellés en francs français, de près de 90 millions de F (contre-valeur en FCFA avant la dévaluation). La société a négocié un échéancier qui lui permet d'étaler le paiement des dettes concernées.

Conclusion

Les effets de la dévaluation sur les comptes de NIGERAL sont de deux ordres.

L'effet sur le résultat d'exploitation semble favorable, même compte tenu des effets transitoires. Ce résultat vient en partie d'un effort réussi de modération salariale. Il résulte également d'une relativement faible élasticité-prix de la demande, qui diminue peu au regard de l'augmentation des prix.

Hors exploitation, il apparaît cependant des pertes de change très importantes qui ne se reproduiront pas dans le futur, mais qui ont représenté en 1994 plus de 12 fois les capitaux propres de la fin 1993.

E - Société Nigérienne des Textiles

1 - Présentation de la société

Après une série d'années prospères, SONITEXTIL enregistre une baisse sensible de ses ventes et une dégradation de ses résultats dès l'exercice 1987-88 (861 millions de F de pertes). La situation de la société continuant à se dégrader, un plan de restructuration est adopté en 1990. Les départements filature et tissage sont fermés, le coût de fabrication des écrus locaux étant le double des écrus importés du Pakistan. La suppression de 60% des effectifs est décidée.

2 - Examen des principaux postes du compte de résultat et du bilan

Contrairement aux autres entreprises étudiées, SONITEXTIL n'a pas retenu l'année civile pour délimiter son exercice, qui s'achève au 30 septembre. Les comptes 1994 sont donc relatifs à la période qui s'étend du 1 octobre 1993 au 30 septembre 1994.

En 1993, SONITEXTIL réalise une perte globale de 1,4 milliard de F, de l'ordre du double des capitaux propres. En 1994, la perte est divisée par trois. Une dotation aux amortissements et aux provision exceptionnelle de plus de 600 millions F intervient dans la perte de 1993. A l'inverse, une reprise sur amortissements et provisions de plus de 500 millions F contribue à limiter les pertes de l'année 1994.

La valeur ajoutée diminue entre 1993 et 1994 de 385,2 à 96,2 millions de F. Les frais de personnel diminuent dans une moindre mesure de 698,5 à 642,7 millions F.

Contrairement aux autres entreprises du secteur moderne, SONITEXTIL a contenu l'évolution des frais de personnel à la suite de la dévaluation, contrainte par une situation financière catastrophique. Une telle politique est de peu d'efficacité compte tenu de la baisse importante de la valeur ajoutée.

En effet, la perte d'exploitation de 832,3 millions F en 1993, est encore de 506,3 millions en 1994, malgré la reprise d'amortissements et de provisions de 526 millions de F évoquée plus haut.

3 - Analyse détaillée de certains postes

1 - Quantités vendues et prix de vente

Le tableau qui suit rassemble les données utiles.

	FANCY	GUINEE	ECHEVEAUX
--	-------	--------	-----------

Année	Quantité (m)	Prix	Quantité (m)	Prix	Quantité (kg)	Prix
1993	3689,8	496	720,4	312	43,4	2704
1994	3339,3	610	524,9	393	27,2	3144
94/93	0,90	1,23	0,73	1,26	0,62	1,16

Note: les prix sont des moyennes pondérées des quatre augmentations successives

Les pagnes "Fancy" assurent plus de 80% du chiffre d'affaires. La "Guinée" est commercialisée essentiellement auprès des Touaregs et représente 8,5% du chiffre d'affaires. Les fils de coton teints, qui font 3,5% du chiffre d'affaires, sont utilisés par les tisserands qui fabriquent des pagnes et des couvertures artisanales. Le basin, importé, est teint et exporté en totalité vers le Nigeria.

Entre les exercices 92-93 et 93-94, à la suite de la dévaluation, le mètre vendu sur le marché local augmente de 21%, soit de 2,3 à 2,8 millions de mètres. Compte tenu des chiffres du tableau ci-dessus, cette constatation implique de très fortes baisses des quantités exportées, qui évoluent de 1,2 millions à 0,3 millions de mètres entre les deux

exercices. Les exportations qui représentaient 33% de la production au premier exercice n'en représentent plus, pendant le second, que 10%.

Tout aussi inquiétant est le fait que, dès avril 1994, les ventes sur le marché local commencent à diminuer malgré le coup fatal que la dévaluation a porté à certaines importations (telles que les basins allemands).

Le volume des pagnes sortant des ateliers a diminué d'un exercice à l'autre de six millions à trois millions environ.

Les augmentations des prix de vente ont été progressives (quatre augmentations pour le Fancy, deux pour le Guinée, une seule pour les fils).

PRIX	FANCY	GUINEE	FILS
Avant dévaluation	283,6	267,0	93,2
Après dévaluation			
1ère augmentation	74,3	348,5	116,8
2ème augmentation	379,3	360,0	
3ème augmentation	399,3		
4ème augmentation	410,0		
% d'augm. sept. 94	44,6	34,8	25,3

Note: les prix sont en milliers de F par balle. La balle contient 600 yards de Fancy, 750 mètres de Guinée ou 33 kg de fils.

b - Structure des coûts et consommations intermédiaires

L'évolution de la structure des coûts entre les deux derniers mois de chacun des deux exercices 93 et 94 est la suivante:

STRUCTURE DES COÛTS EN % DU PRIX DE VENTE

	FANCY		GUINEE		FILS	
	10/93	9/94	10/93	9/94	10/93	9/94
ECRUS OU FILS	40,0	43,0	24,9	36,1	31,7	86,1

DROGUE ET COL.	23,5	31,5	24,0	13,8	8,0	10,3
FRAIS VARIABLES	24,1	16,2	16,9	11,4	8,4	6,7
FRAIS FIXES	75,1	23,6	30,4	20,5	32,5	25,7
COÛT	162,6	114,3	96,2	81,9	80,5	128,7
MARGE	-62,6	-14,3	3,8	18,1	19,5	-28,7

Sur sa principale production, le Fancy, la dévaluation conduit à limiter les pertes. Un diagnostic quant à l'avenir de SONITEXTIL pourrait reposer sur une prévision de l'évolution future de la marge sur ce produit. Malheureusement, l'examen de son évolution mois par mois au cours de l'exercice 93/94 conduit à des conclusions plutôt pessimistes: la dévaluation n'a conduit qu'à une amélioration du taux de marge temporaire. Deux mois après, la tendance antérieure était retrouvée.

MARGE EN % DU PRIX DE VENTE DU FANCY

10/93	11/93	12/93	1/94	2/94	3/94
-62,6	-166,1	-191,3	-161,2	0,46	-0,13
4/94	5/94	6/94	7/94	8/94	9/94
-37,3	-23,4	-15,6	n.d.	-57,4	-14,3

c - Charges de personnel

Les charges de personnel ont diminué de 8% entre 92/93 et 93/94, en opposition avec ce que l'on observe dans le reste du secteur moderne. Dans le même temps, les effectifs diminuent de 5,8% (257 à 242 salariés).

d - Stocks et politique de provisions pour dépréciation

Le compte de résultat de 1993 fait apparaître une dotation aux amortissements et provisions hors exploitation de 610,5 millions de F. La comparaison des bilans 92/93 et 91/92 met en évidence une augmentation des provisions pour dépréciation de 322,9 millions de F pour les stocks et 220 millions pour les créances clients.

A la suite de la dévaluation, la société procède à une reprise de provisions (classée en exploitation) de 642,7 millions de F. La comparaison des bilans 94/93 et 93/92 laisse

apparaître une diminution des provisions pour dépréciation de 301,0 millions de F pour les stocks et 13 millions de F pour les clients.

La reprise des provisions pour dépréciation des stocks vient de ce que la dévaluation a permis à SONITEXTIL d'écouler des stocks dont la valeur marchande s'était fortement dépréciée. Il est clair que cet effet est transitoire, de sorte qu'une estimation de la perte d'exploitation 93/94, replacée en longue période, est plus proche du milliard de F que de 500 millions de F.

e - Résultat hors exploitation

Il n'a pas grand sens dans la mesure où les dotations aux amortissements et provisions évoquées ci-dessus sont classées en hors exploitation alors que les reprises qui les annulent le sont en exploitation.

Conclusion

Malgré une politique salariale drastique, SONITEXTIL n'a pas profité de la dévaluation pour redresser une situation catastrophique. La forte diminution de la valeur ajoutée, seul résultat significatif compte tenu d'une politique de dotations et d'une politique salariale exceptionnelles, laisse augurer des lendemains difficiles.

En juillet 1994, la poursuite de l'activité n'a été rendue possible que par les avances sur commandes à venir faites par un ensemble de clients, pour 28 millions de F. Les grossistes ont continué par la suite d'avancer une partie des fonds nécessaires à l'achat des écrus et autres matières premières.