

OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER

CÔTE D'IVOIRE
MINISTÈRE DU PLAN

Jean CHEVASSU

Alain VALETTE

**ANALYSE
DE DEUX SECTEURS INDUSTRIELS**

**LES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES
LES INDUSTRIES CHIMIQUES ET ASSIMILÉES**

SCIENCES HUMAINES
1974, Série études industrielles, N° 8

CENTRE DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES -

BP 4293 ABIDJAN CÔTE D'IVOIRE



A V E R T I S S E M E N T

Les résultats rassemblés dans ce document se situent dans le cadre de l'étude générale du système industriel ivoirien entreprise en 1972.

Par rapport au programme global ils constituent une étape qu'il convient de placer par rapport au calendrier des travaux et aux objectifs de la recherche :

* Après une période d'enquête par interviews et questionnaires portant sur environ 200 entreprises (avril 72 - avril 73) une exploitation préliminaire rapide nous permettait de fournir quelques premiers résultats relatifs à l'ensemble des sous-secteurs et variables. Les mois suivants étaient consacrés au traitement mécanographique des données (Mai 73 - Octobre 73) matérialisé par plusieurs séries de tableaux de croisement des critères et variables ainsi que par quelques graphiques d'analyse factorielle.

Le présent rapport fait suite à cette exploitation et constitue une première analyse des informations traitées. A ce titre il constitue à la fois un test de méthode et une présentation de résultats.

* Sur un plan général, l'objectif de notre recherche s'articule autour de deux thèmes :

- L'analyse de la dynamique des structures de production industrielle;
- La mise en évidence des rapports entre l'industrialisation et le développement national.

Dans le premier cas il s'agit de cerner les éléments constitutifs de la production (agents, facteurs), de mesurer l'évolution de celle-ci, d'en préciser les déterminants et les mécanismes. Dans la seconde optique on cherche à quantifier et qualifier les effets du processus d'industrialisation sur l'économie nationale par le réseau de relations créé et par l'impact sur la répartition spatiale des activités économiques. Dans ce cadre, l'étude des secteurs agro-alimentaire et chimie, telle que nous l'avons entreprise, rejoint deux ordres de préoccupations :

- En ce qui concerne les méthodes, l'analyse des deux secteurs est expérimentale et, en tant que telle, aborde plusieurs problèmes qui sont posés à l'intérieur de l'un et l'autre des deux grands thèmes cités plus haut. Ce travail se situant, comme on l'a signalé, immédiatement après l'exploitation mécanographique, nous avons été conduits à juger de la pertinence de plusieurs types de classement des entreprises et de la possibilité d'aborder avec nos instruments un certain nombre de questions.

- Quant à l'intégration de cet essai au résultat final des travaux, il s'insère dans le premier thème. Les conditions de la production, les modèles de structures industrielles, les types d'effets d'entraînement sont très différents d'un secteur à l'autre. Une analyse fine du système de production ne peut se faire sans un découpage de la réalité industrielle en secteurs (1).

Il se posait enfin une dernière question : celle du choix des secteurs. Plusieurs considérations sont intervenues en faveur des industries agro-alimentaires et chimiques :

- Ce sont les deux secteurs les plus importants en termes de chiffre d'affaires, investissement et valeur ajoutée. Les productions y sont relativement diversifiées et des modifications essentielles y sont intervenues depuis 1960.

- Le premier est basé sur la valorisation de ressources nationales, le second transforme surtout des inputs importés. Les problèmes d'intégration nationale se présentaient donc théoriquement de manière différente.

- Dans l'absolu, les schémas de relations interindustrielles sont très dissemblables. Dans le cas des industries agro-alimentaires on a affaire à des activités de transformation de type linéaire, c'est à dire que le processus productif fait passer le produit à des stades successifs sans grande diversification des inputs. Pour les industries chimiques, les liaisons

(1) Sur cette question du découpage en secteurs, et notamment du choix des critères, on pourra consulter l'introduction à notre note : "Présentation générale des principales activités industrielles par secteur en 1971".

interindustrielles sont beaucoup plus diversifiées et les allongements du détour de production capitalistique plus fréquents, du moins dans le cas idéal d'un système achevé.

L'analyse des sept autres secteurs industriels ne sera envisagée qu'en référence aux objectifs du premier thème. Il s'agira d'études plus courtes abordant les problèmes de processus de production spécifiques à chaque secteur, et notamment la question des poids respectifs des différents facteurs de production.

LES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

SOMMAIRE

	page
Chapitre 1 - <u>PRESENTATION GENERALE</u>	1
A) Représentativité de l'échantillon	2
B) Poids du secteur	3
C) Types d'entreprises	4
D) Types d'activité.	5
Chapitre 2 - <u>LA PRODUCTION</u>	8
A) Evolution des chiffres d'affaires par branche et sous-branche	9
B) La destination géographique des produits	17
C) La destination économique des produits	20
Chapitre 3 - <u>LES FACTEURS DE PRODUCTION</u>	23
I) Le facteur capital	23
A) Le montant des biens d'équipement	24
B) La nature des investissements	29
C) L'origine géographique des biens d'équipement	37
II) Le facteur travail	40
A) La croissance des effectifs	40
B) Les effectifs par nationalité et catégorie socio-professionnelle	43
III) La productivité des facteurs	48
A) Evolution des productivités	49
B) La substitution des facteurs	53

Chapitre 4 - <u>LES REVENUS DISTRIBUES</u>	55
I) Les revenus distribués aux ménages	55
A) Les frais de personnel	56
B) Les salaires	59
II) Les revenus distribués à l'administration	64
A) La pression fiscale	66
B) Les exonérations	67
III) Les revenus de l'entreprise	73
A) Les bénéfices	73
B) Les amortissements	76
C) Les résultats et rendements financiers	80
IV) La valeur ajoutée	89
A) Le montant de la valeur ajoutée	89
B) La composition de la valeur ajoutée	89
Chapitre 5 - <u>LES RELATIONS INTERINDUSTRIELLES</u>	94
I) Les groupes d'entreprises selon l'origine des inputs	94
II) Les consommations intermédiaires	95
A) Les types de consommations intermédiaires	100
B) L'origine des consommations intermédiaires	101
Chapitre 6 - <u>LA LOCALISATION DES ACTIVITES</u>	108
A) Evolution des déséquilibres spatiaux	108
B) Caractéristiques des entreprises selon leur localisation	109
C) Les raisons de la localisation	115

Chapitre 7 - <u>LA DYNAMIQUE DU SECTEUR</u>	126
<u>AGRO-ALIMENTAIRE</u>	
I) Le rythme de croissance	127
II) Les groupes pertinents	129
A) Le critère de la date de création	129
B) L'analyse multicritère	131
III) Les transformations structurelles	135
A) Au niveau des unités de production	136
B) Au niveau du système	139

LISTE DES TABLEAUX

N° 1	Evolution du nombre d'entreprises par branche	6
N° 2	Evolution des chiffres d'affaires par sous-branche	10
N° 3	Destination géographique des outputs	19
N° 4	Destination géographique des outputs selon le lieu d'implantation.	19
N° 5	Evolution des investissements cumulés par sous-branche	26
N° 6	Variation des investissements selon différents critères de classement des entreprises.	27
N° 7	Evolution des types d'immobilisations	30
N° 8	Taux d'utilisation bruts par sous-branche	34
N° 9	Taux d'utilisation pondérés par sous-branche	35
N° 10	Origine géographique des biens d'équipement	39
N° 11	Origine géographique des biens d'équipement selon la "nationalité" de l'entreprise.	39
N° 12	Evolution des effectifs par sous-branche	41
N° 13	Les effectifs par nationalité et catégorie socio-professionnelle	44
N° 14	Evolution des indices de productivité de 1966 à 1971 pour les entreprises créées avant 1967.	52
N° 15	Evolution des frais de personnel par sous-branche	57
N° 16	Effectifs et salaires par catégorie socio-professionnelle et nationalité	61
N° 17	Taux de pression fiscale en 1971	65
N° 18	Evolution des bénéfices d'exploitation par sous-branche	74
N° 19	Evolution des amortissements annuels par sous-branche	77
N° 20	Evolution du ratio bénéfices bruts/chiffres d'affaires.	81

N° 21	Ratios de situation financière et d'intérêt économique	84
N° 22	Evolution des valeurs ajoutées par sous-branche	90
N° 23	A-B-C- Echanges interindustriels	96
N° 24	Nature et origine des achats 1971	97
N° 25	Nature et origine des services	98
N° 26	Part des achats importés selon différents critères de classement des entreprises.	105

LISTE DES GRAPHIQUES

	Page
N° 1 Indices de concentration	5
N° 2 Evolution annuelle du nombre d'entreprises	6
N° 3 Evolution de la répartition des chiffres d'affaires par sous-branche.	10
N° 4 Destination géographique des ventes	19
N° 5 Evolution de l'accumulation du capital	24
N° 6 Evolution des effectifs cumulés selon la date de création des entreprises.	42
N° 7 Répartition par nationalité et catégorie socio professionnelle des effectifs et des salaires.	62
N° 8 Evolution des investissements annuels et des capacités de financement des entreprises créées avant 1967.	79
N° 9 Evolution de la composition de la valeur ajoutée	91
N° 10 Pourcentages de la valeur ajoutée et des composants par rapport au chiffre d'affaires par sous-branche	91
N° 11 Origine des achats de matières premières	99
N° 12 Les raisons de la localisation : fréquences et poids des réponses.	118
N° 13 Evolution des chiffres d'affaires selon l'année de création des entreprises.	130
N° 14 Graphe des liaisons interindustrielles internes au secteur	140

Sont regroupées dans ce secteur toutes les activités visant à la production industrielle de biens à vocation alimentaire, qu'il s'agisse de la fabrication de biens de consommation finale ou de la première transformation de produits agricoles. On y trouvera donc à la fois les activités de transformation des grands ensembles agro-industriels (palmeraies - huileries) et la fabrication de conserves, boissons, glaces, farine, confiseries, etc. S'y ajoute par commodité et comme il est de coutume, bien que sa consommation soit très peu alimentaire, le tabac.

CHAP. I : PRESENTATION GENERALE

A) REPRESENTATIVITE DE L'ECHANTILLON

La Chambre d'Industrie de Côte d'Ivoire (C.I.C.I.) relevait au 31/12/1971, 149 entreprises dans les branches d'activités industrielles : travail des grains et farines (111), conservation et préparations alimentaires (19), fabrication de boissons et glace alimentaire (9), fabrication des corps gras alimentaires (5), autres industries alimentaires - tabac (5).

Notre étude ne porte que sur 46 entreprises. Cette différence importante concerne essentiellement les boulangeries, au nombre de 105 dans le recensement de la Chambre d'Industrie. Notre échantillon ne retient que 6 entreprises de panification industrielle, dont 2 sont un regroupement d'établissements concernant, en fait, 17 unités de production. Différentes raisons justifient cette sous-représentativité :

- Chiffres d'affaires très réduits de la majorité de ces 105 boulangeries ;

- Absence de comptabilité dans la quasi-totalité des cas ;

- Délais importants qu'il eut été alors nécessaire de consacrer à cette branche en fait plus artisanale qu'industrielle et peu importante par rapport à l'ensemble.

Sur les 44 autres entreprises énumérées par la C.I.C.I. 40 ont été étudiées.

L'échantillon des 46 entreprises retenues représente ainsi 90% du chiffre d'affaires réel des branches concernées, 80% des effectifs, et 100% des investissements (qui

semblent, il est vrai, légèrement minorés pour certaines branches dans les statistiques C.I.C.I.).

Si l'on ne tient pas compte des boulangeries, le taux de représentativité passe à 98% du chiffre d'affaires et des effectifs.

B) POIDS DU SECTEUR IPE

Les industries agro-alimentaires tiennent une place essentielle dans le système de production ivoirien, notamment :

-Par les liaisons agriculture-industrie qu'elles ont favorisées, qu'il s'agisse de relations d'ordre technique (fourniture de matières premières telles que régimes de noix de palme, riz, cacao, ananas) ou d'ordre économique (la forte croissance des ventes de produits manufacturés de consommation finale est en grande partie due à l'augmentation des revenus agricoles) ;

-Par l'apport de devises qu'elles procurent : 47% des ventes sont exportées, contre 31% pour l'ensemble du secteur industriel ;

-Par l'effort technologique qu'elles ont entraîné principalement dans le secteur des corps gras ;

-Par la place enfin qu'elles tiennent dans le secteur secondaire : plus du tiers du chiffre d'affaires, de la valeur ajoutée, des investissements totaux, le quart des effectifs. Il faut noter que malgré la croissance et la diversification du système industriel, le poids des activités agro-alimentaires par rapport à l'ensemble est resté stable en 11 ans : 36% du chiffre d'affaires total en 1961, 32% en 1966, 35% en 1971. Ce phénomène est suffisamment rare dans les économies africaines où ce type d'activités a presque toujours progressé moins vite que les autres industries, pour être remarqué.

C) TYPES D'ENTREPRISES

La quasi totalité des entreprises sont constituées sous le statut de société anonyme, 4 sous celui de société à responsabilité limitée ; on compte d'autre part un institut de recherche exploitant un établissement industriel.

Excepté celui de cet institut, tous les sièges sociaux sont situés en Côte d'Ivoire même dans le cas de sociétés très liées à une maison-mère étrangère. Alors que 17 entreprises possèdent tous leurs établissements à l'intérieur du pays, 8 seulement d'entre elles n'ont pas leur siège social à Abidjan. La fonction de commandement de la capitale est manifeste, même pour ce type d'industries pourtant des plus décentralisées.

Bien qu'elles soient donc toutes juridiquement ivoiriennes, nous avons classé les entreprises dans cinq rubriques en ce qui concerne leur nationalité "économique". On remarque alors que les industries agro-alimentaires, avec 79% de leur chiffre d'affaires réalisés par des sociétés dont le capital social est détenu en majorité par des agents économiques de l'ancienne métropole, sont plus "françaises" que la moyenne. C'est cependant dans ce secteur que la part des sociétés à capitaux publics majoritaires est la plus importante : 10% du chiffre d'affaires (contre 5% pour l'ensemble de la Côte d'Ivoire). Ceci s'explique aisément par la volonté gouvernementale de se doter d'une agriculture moderne et intégrée, soit en créant des sociétés de développement (oléagineux, riz), soit en prenant des participations publiques majoritaires.

Le chiffre d'affaires moyen est passé de 274 millions en 1961 à 754 millions en 1971. Il est à remarquer que ce chiffre est très supérieur à celui de l'ensemble du secteur

secondaire (477 millions) et que la dispersion est considérable : 13 millions de recettes en 1971 pour une petite entreprise de conserve, 5,8 milliards pour l'usine de transformation du cacao.

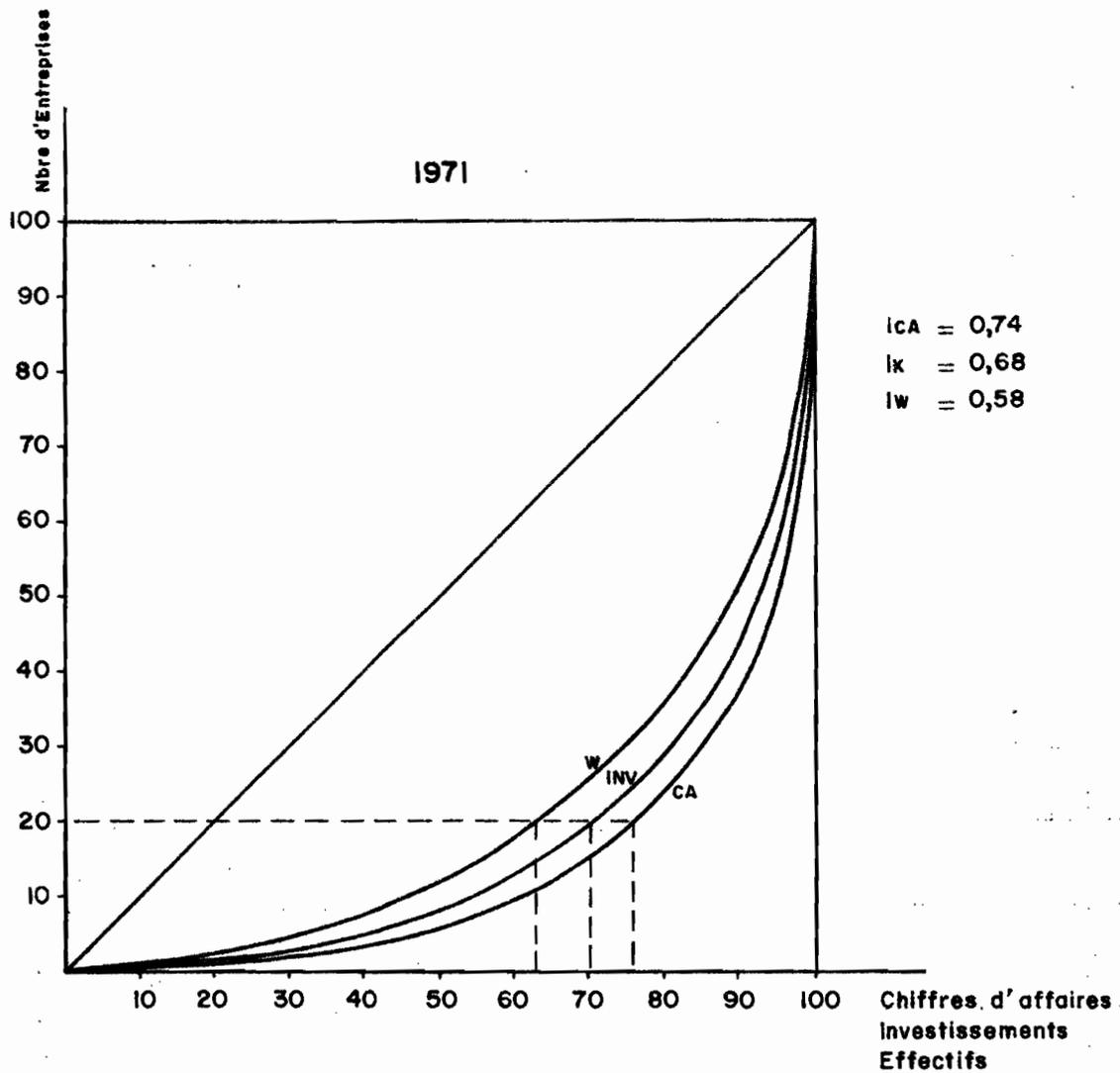
La distribution des entreprises selon leur taille fait apparaître de nombreux établissements petits et moyens, mais aussi 7 grosses entreprises, à capitaux essentiellement français, réalisant chacune plus de 2 milliards de chiffres d'affaires. Les indices de concentration sont en conséquence élevés (graphique n° 1). Une telle dispersion s'explique par la dichotomie des objectifs poursuivis : il s'agit presque toujours soit de répondre à une demande finale intérieure, et dans ce cas, à l'exception de la branche des boissons, ce sont des entreprises de faibles dimensions qui ont été créées, compte tenu de la taille du marché, soit d'exporter une matière première agricole après transformation, et il est alors nécessaire, pour placer le produit sur le marché mondial, de posséder des unités de grande taille, à technologie avancée, pour garantir qualité et prix.

D) TYPES D'ACTIVITES

Au seuil de l'indépendance 20 entreprises sont déjà installées en Côte d'Ivoire. Certaines transforment une matière locale soit en visant avant tout l'exportation : conserves d'ananas, thon, huiles brutes, soit en cherchant à satisfaire des consommations nationales : café torréfié, huile de table. Mais les branches les plus représentées utilisent alors des inputs importés : boissons gazeuses et bières, boulangeries, pâtes alimentaires, tabac.

On comptera 27 nouvelles entreprises de 1961 à 71. Les créations annuelles d'usines seront d'abord réduites

INDICES DE CONCENTRATION DES ENTREPRISES AGRO-ALIMENTAIRES



EVOLUTION ANNUELLE DU NOMBRE

D'ENTREPRISES

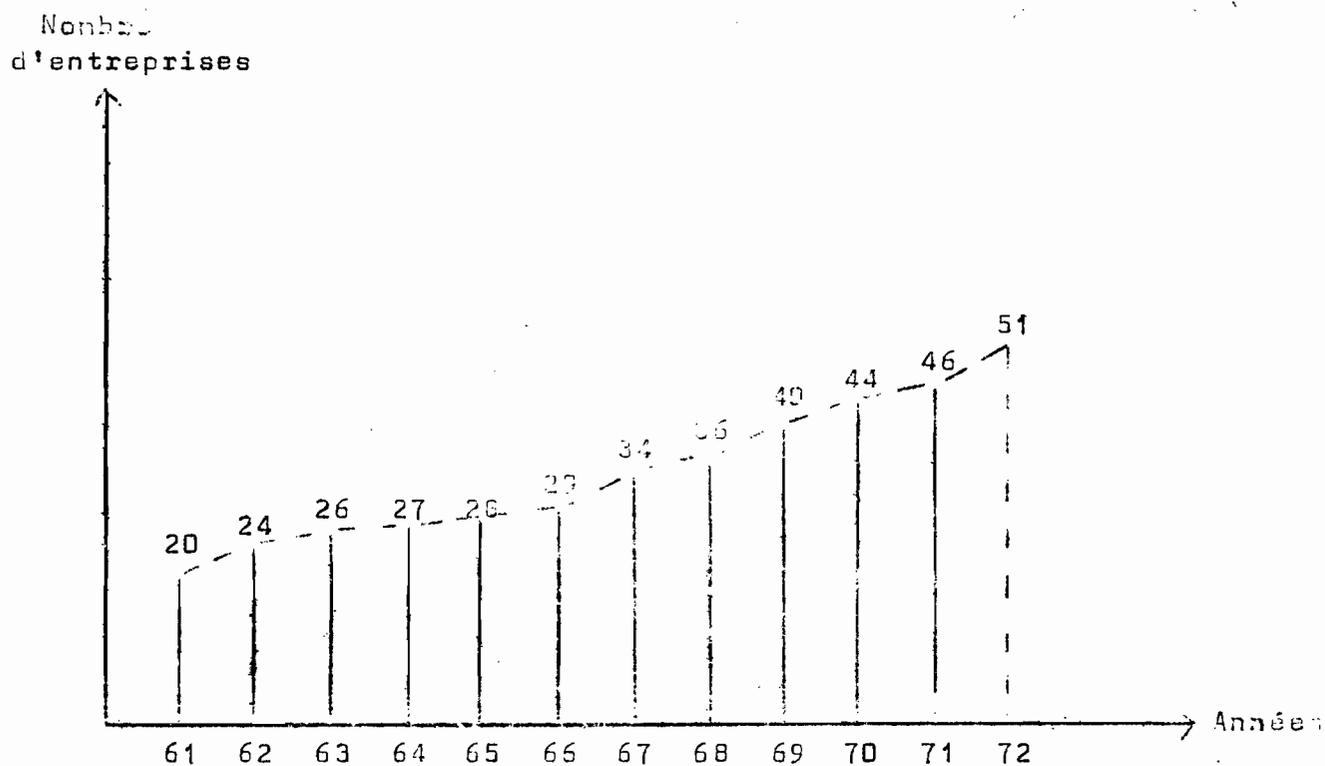


Tableau n° 1

EVOLUTION DU NOMBRE

D'ENTREPRISES PAR BRANCHE

	BRANCHES		1961		1966		1971	
	E	%	E	%	E	%		
06	Travail des grains et farines	6	30	8	27,6	15	32,6	
07	Conservation et préparations alimentaires	6	30	8	27,6	14	30,4	
08	Boissons et glace	4	20	5	17,2	9	19,6	
09	Corps gras alimentaires	3	15	5	17,2	5	10,9	
10	Autres industries alimentaires	1	5	3	10,4	3	6,5	
	T o t a l	20	100	29	100	46	100	

pendant les cinq premières années, mais parmi elles une demi-douzaine de grosses entreprises fabriquant du café soluble, de la farine, des huiles brutes, des tourteaux et du beurre de cacao. A partir de 1967, on assiste à un double mouvement :

- De diversification des fabrications en vue de substituer des produits nationaux aux importations : usines de décorticage du riz, biscuiteries, conserveries, confiseries.

- D'accélération de la mise en valeur des ressources du secteur primaire en intensifiant les productions antérieures dans de nouveaux établissements (ananas, conditionnement du café, huileries), ou en utilisant de nouvelles richesses (conserveries de crustacés, industries du froid).

Cette croissance du nombre d'entreprises s'est cependant faite sans modification profonde de leur répartition par branche ainsi qu'en témoigne le tableau n°1.

CHAP. 2 : LA PRODUCTION

Selon le type de marché visé, les industries agro-alimentaires peuvent se voir attribuer une fonction matrice ou être totalement induites. Dans le premier cas, où elles sont orientées vers l'exportation, nous verrons que les unités de production possèdent des caractéristiques d'organisation interne propres et sont fréquemment décentralisées par rapport à la capitale. Dans la seconde hypothèse, bien que généralement localisées à Abidjan, elles n'en créent pas pour autant un faisceau dense de relations inter-industrielles.

C'est que, dans l'un et l'autre cas, nous avons affaire à des processus de transformation de type linéaire, relativement courts, soit que l'un des stades de transformation (amont ou aval par rapport au produit ivoirien) soit réalisé à l'étranger, soit que la matière première n'ait à subir qu'un ou deux traitements avant d'être livrée à la consommation finale.

L'étude de l'organisation économique du secteur s'ordonnera autour de trois thèmes :

- Les outputs : types et destinations ;
- Les facteurs de production : montants et origines ;
- Les revenus distribués : composants de la valeur ajoutée.

Le chiffre d'affaires total est passé de 4,9 md. en 1961 à 12,9 en 1966 et 34,7 en 1971, soit un taux d'accroissement moyen annuel de 21,5% par an, très proche de celui de l'ensemble du secteur secondaire (22% par an).

Il convient de caractériser cette production par les types d'activités réalisées : produits, destinations géographique et économique.

A) Evolution des chiffres d'affaires par branche et sous-branche.

L'évolution de la répartition des chiffres d'affaires par branche et sous-branche est indiquée dans le tableau n°2 et le graphique n°3.

a) Les évolutions

En 1961 4 types d'activités dominaient les industries agro-alimentaires, réalisant ensemble 86% du chiffre d'affaires : la conserverie d'ananas avec 2 unités de production, le raffinage des huiles végétales (3 entreprises), la fabrication de cigarettes (1 usine), la fabrication de bières ou boissons gazeuses (4 entreprises qui effectuaient à elles seules 30% du chiffre d'affaires global).

En 1966 ces industries restent prépondérantes mais leur part relative diminue (56% du total) avec l'apparition dès 1964 d'une minoterie de grande capacité (16% des ventes du secteur en 1966) et d'une usine de transformation du cacao en 1965 (14% des outputs en 1966). Cinq ans plus tard 2 seulement parmi ces 6 sous-branches auront amélioré leur position : la transformation des corps gras alimentaires et celle du cacao, toutes deux activités de valorisation des ressources nationales.

b) La situation en 1971.

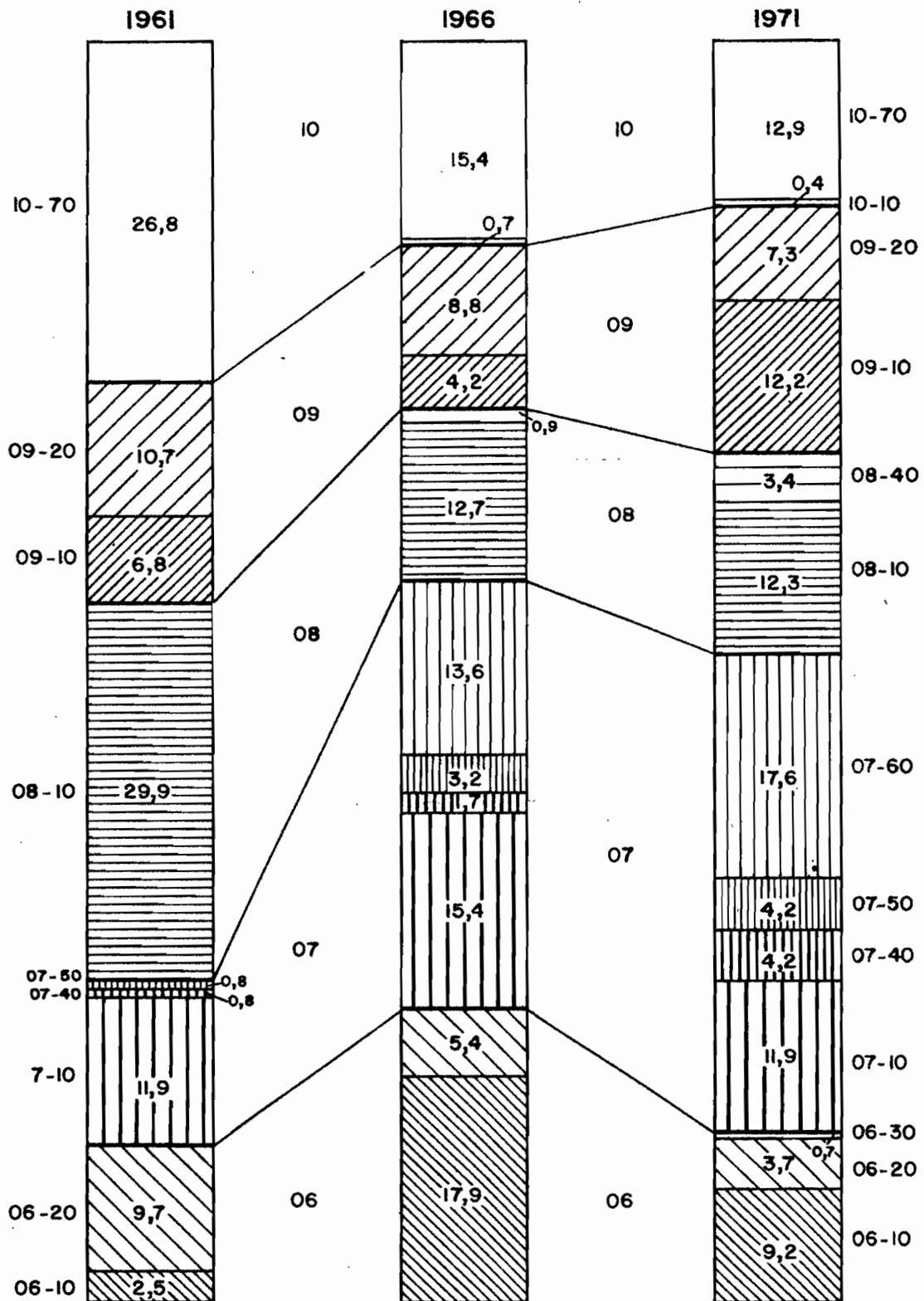
La liste des activités existantes en 1971 reflète un double mouvement d'internalisation et de diversification des productions industrielles que nous allons préciser

EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES PAR SOUS-BRANCHE
(en millions CFA)

BRANCHES ET SOUS-BRANCHES (1)	Nb. d'E	1961		1966		1971	
		VALEUR	%	VALEUR	%	VALEUR	%
06-10	6	125,0	2,5	2.302,6	17,9	3.207,3	9,2
06-20	6	480,0	9,7	693,3	5,4	1.284,1	3,7
06-30	3	4,0	0,1	7,4	0,1	217,7	0,7
06	15	609,0	12,3	3.003,3	23,4	4.709,1	13,6
07-10	4	587,1	11,9	1.988,1	15,4	4.139,5	11,9
07-40	5	41,9	0,8	216,3	1,7	1.470,9	4,2
07-50	3	42,2	0,8	415,9	3,2	1.456,7	4,2
07-60	2	0	-	1.759,5	13,6	6.070,8	17,6
07	14	671,2	13,5	4.379,8	33,9	13.137,9	37,9
08-10	6	1.475,6	29,9	1.641,0	12,7	4.281,9	12,3
08-40	3	0	-	113,8	0,9	1.165,6	3,4
08	9	1.475,6	29,9	1.754,8	13,6	5.447,5	15,7
09-10	4	333,4	6,6	545,6	4,2	4.249,2	12,2
09-20	1	526,0	10,7	1.137,5	8,8	2.530,0	7,3
09	5	859,4	17,5	1.683,1	13,0	6.779,2	19,5
10-10	2	0	-	77,0	0,7	149,6	0,4
10-20	1	1.321,7	26,8	1.988,0	15,4	4.470,3	12,9
10	3	1.321,7	26,8	2.065,0	16,1	4.619,9	13,3
TOTAL	46	4.936,9	100	12.866,0	100	34.693,6	100

(1): Voir dernière page code des branches et sous-branches

EVOLUTION DE LA REPARTITION DES CHIFFRES D'AFFAIRES
PAR SOUS-BRANCHE
(en pourcentages)



- | | | | | | |
|-------|---------------------------------|-------|-----------------------------|-------|-----------------------|
| 06-10 | Travail des grains | 07-40 | Conserves de poissons | 08-40 | Industrie de la glace |
| 06-20 | Boulangeries industrielles | 07-50 | Produits tirés du café | 09-10 | Huiles brutes |
| 06-30 | Biscuiteries et pâtes aliments. | 07-60 | Produits tirés du cacao | 09-20 | Huiles raffinées |
| 07-10 | Conserves de fruits | 08-10 | Boissons gazeuses et bières | 10-10 | Industrie du lait |
| | | | | 10-70 | Industrie du tabac |

par branche.

* Travail des grains et farines

Le chiffre d'affaires de la branche a été multiplié par 7,7 en 10 ans, ce qui correspond à près de 23% d'accroissement annuel en prix courants. Avec 4,7 milliards de ventes elle fait près de 14% de l'ensemble du secteur.

Dans un premier stade, quatre matières premières sont l'objet d'un traitement industriel : le riz, le maïs et le café, produits localement, et le blé, importé.

. La maîtrise d'oeuvre du programme intégré d'extension de la riziculture revient à une société d'économie mixte, la Société de Développement du Riz (SODERIZ), chargée à ce titre du décorticage industriel du paddy. Dans ses 9 rizeries d'une capacité globale de traitement de 150.000 tonnes de paddy et situées dans la moitié nord du pays, la SODERIZ est chargée de subvenir à moyen terme à la totalité de la demande nationale en riz décortiqué.

. Il existe une maïserie pilote à Abidjan, mise en fonctionnement en 1967 et qui devait préfigurer la construction d'une usine de dimension industrielle pour la fabrication de farines diverses destinées aux brasseries, à la préparation d'aliments du bétail, du pain (en substitution partielle de la farine de blé), d'aliments pour enfants, etc. Le passage au stade industriel est maintenant considéré par les responsables de l'entreprise comme aléatoire compte tenu de nombreux obstacles : difficultés d'approvisionnement en quantité et qualité, complexité du stockage (humidité), coût de la matière première, inadaptation au goût des consommateurs.

. Le café subit avant l'exportation un traitement appelé "usinage". Il s'agit en fait d'un conditionnement

des grains décortiqués qui sont homogénéisés, triés, calibrés et mis en sacs dans des magasins-usines de la zone portuaire d'Abidjan (1).

. La quasi-totalité de la consommation ivoirienne de farine de blé est satisfaite par les Grands Moulins d'Abidjan (G.M.A.) minoterie du groupe Mimran, d'une capacité de production de 115 000 tonnes de farine. Les issues (sons et remoulage) sont ré-exportées vers l'Europe à l'exception d'une petite quantité (7%) vendue localement aux éleveurs.

Les chiffres d'affaires de cette sous-branche travail des grains, sont passés de 125 millions en 1961 à 2303 en 1966 et 3207 en 1971. Pour les différents produits les chiffres étaient en 1971 les suivants : riz 315 millions, maïs 14, café 248, blé 2630.

Le processus de transformation se poursuit pour deux de ces produits. Le café ivoirien est ensuite torréfié et solubilisé comme nous le verrons dans la branche conserves alimentaires.

La farine est incorporée dans trois types d'activités: la panification, la biscuiterie, et la préparation de pâtes alimentaires.

(1) Cet ensemble d'opérations réalisé par les exportateurs de café, est considéré, à juste titre, comme industriel dans les statistiques ivoiriennes. Mais pour ne pas gonfler artificiellement cette sous-branche, nous n'avons retenu pour les caractériser que les valeurs ajoutées et leurs composants. Les recettes brutes seraient en effet de l'ordre de 42 milliards, valeur des exportations de café en 1971, soit plus que toutes les autres industries agro-alimentaires réunies.

Les boulangeries industrielles de l'échantillon ont réalisé en 1971 un chiffre d'affaires de 1 284 millions contre 480 en 1961, tandis que les ventes des 3 entreprises de la sous-branche biscuiterie et pâtes alimentaires s'élevaient à 218 millions en 1971.

* Conservation et préparations alimentaires

Il s'agit d'une branche en forte expansion qui vise, par la transformation des produits locaux, essentiellement les marchés extérieurs. Les chiffres d'affaires, passent de 671 millions en 1961 à 4380 millions en 1966 et 13138 millions en 1971 ont connu un taux d'accroissement moyen annuel d'environ 35%. On notera que ces recettes peuvent être sujettes à des variations importantes selon les fluctuations des cours mondiaux.

. Entreprises traitant des produits agricoles.

Trois produits sont concernés : - L'ananas mis en boîtes sous forme de tranches, de brisures et de jus dans trois entreprises de conservation. Les ventes ont été multipliées par 7 en 10 ans et font 12% du total du secteur.

- Le café. Après son conditionnement ce produit est valorisé localement de deux façons : il est d'une part torréfié et empaqueté en grains d'autre part solubilisé dans une usine du groupe Nestlé. Dans le premier cas c'est le marché national qui est visé (unités de petites dimensions), dans le second les marchés étrangers (Afrique, Grèce, Moyen-Orient). Les ventes de la sous-branche produits tirés du café sont de 1.457 millions en 1971.

- Le cacao. La beurrerie de cacao installée à Abidjan réalise à elle seule 44% du chiffre d'affaires de la branche. Cette entreprise,

la plus grosse des agro-alimentaires mais aussi de tout le secteur industriel, triture la presque totalité des fèves non exportables et produit du beurre, de la pâte, des tourteaux et de la poudre de cacao. Le chiffre d'affaires de la sous-branche produits tirés du cacao, qui inclut en outre les entreprises de confiserie, augmente de 1,8 milliard en 1966 à 6,1 milliards en 1971.

. Entreprises traitant des produits de la pêche.

Les conserveries de produits de la mer ont connu récemment un essor rapide car, à l'ancienne conserverie de thon qui a considérablement augmenté sa capacité grâce à une nouvelle usine en 1970, se sont jointes de nouvelles entreprises spécialisées dans le traitement des crevettes pour l'exportation. On doit signaler aussi l'existence d'une petite fabrique de nuoc-mam, la première au monde de type industriel, mais qui éprouve de sérieuses difficultés à trouver un marché ivoirien ou ouest-africain.

Le chiffre d'affaires de cette sous-branche était de 42 millions en 1961, 416 en 1966 et 1457 en 1971.

* Fabrication de boissons et glace

Branche la plus importante en 1961 avec 30% du total, en 1971 son chiffre d'affaires s'élève à 5,4 milliards, soit près de 16% de la production des agro-alimentaires.

Trois sortes de productions sont effectuées :

- La fabrication de bières, assurée par 3 usines d'une capacité de 450 000 hl/an qui serait suffisante pour couvrir la consommation locale.

- La production de boissons gazeuses diverses: sodas, eaux gazeuses, boissons à base de cola...

- La production de glace à usages domestique et industriel. La seconde activité, avec l'extension de la pêche industrielle, a fortement cru ces dernières années à la suite de l'installation de plusieurs entrepôts de congélation de grande capacité (150.000 tonnes).

* Industrie des corps gras alimentaires

Les entreprises se répartissent en deux sous-branches selon le stade de transformation :

- Dans un premier temps extraction de l'huile de palme et de palmistes. Quatre entreprises exploitaient 9 huileries situées dans la région littorale. A moyen terme il est prévu que toutes les unités de production seront regroupées au sein de PALMINDUSTRIE-PALMIVOIRE (1) dans le cadre du plan palmier. Cette sous-branche, en plein développement depuis quelques années, a connu la croissance la plus rapide. Ses ventes ont été multipliées par 13 entre 1961 et 1971, année au cours de laquelle 42% de la production était vendue localement pour subir une deuxième transformation.

(1) Le groupe SODEPALM est composé de 3 sociétés d'économie mixte : - La SODEPALM, société d'Etat, propriétaire des palmeraies plantées en blocs industriels et chargée d'assurer l'encadrement des planteurs villageois.

- La PALMINDUSTRIE propriétaire des huileries et stations de stockage.

- La PALMIVOIRE chargée d'exploiter les plantations industrielles et d'assurer la gestion des huileries et la poursuite des investissements.

Nos chiffres prennent donc en compte PALMINDUSTRIE et la partie industrielle de PALMIVOIRE.

Raffinage de l'huile. Cette opération est désormais exécutée dans une usine unique, le complexe BLOHORN qui, outre la trituration en petites quantités de graines, raffine en continu des huiles brutes pour en obtenir une gamme étendue de produits : huiles alimentaires, margarine, glycérols, tourteaux, savons. Environ 50% des recettes de l'entreprise sont obtenues grâce aux produits alimentaires. Les outputs de la sous-branche s'élèvent à 2,5 milliards en 1971 contre 0,5 milliard en 1961.

Le taux d'accroissement du chiffre d'affaires de la branche "corps gras alimentaires" a été de 23% par an entre 1961 et 1971 avec même un quadruplement au cours des cinq dernières années : 860 millions en 1961, 1 683 en 1966 et 6 779 en 1971.

* Autres industries alimentaires et tabac

La part de la branche est tombée en 10 ans de 27% à 13% du total des ventes du secteur (de 1,3 milliard à 4,6 milliards).

Sont comprises dans cette branche les industries du lait et celle du tabac.

Deux fabricants de produits laitiers écoulent sur le marché ivoirien du lait, des yaourts, du beurre et de la crème fraîche à partir de lait en poudre importé. La taille des établissements est réduite et la progression des ventes lente devant les difficultés à toucher l'intérieur du pays. Chiffre d'affaires 1971 : 150 millions.

L'industrie du tabac est représentée par une seule entreprise, d'économie mixte, la SITAB, installée à Bouake. Elle fabrique diverses marques de cigarettes blondes

et brunes, françaises et africaines, et depuis 1971 des petits cigares sous licence suisse, essentiellement à destination de la France. Le chiffre d'affaires s'élève à 4,6 milliards en 1971, contre 1,3 milliard en 1961 (1).

B) La destination géographique des produits.

La vocation exportatrice du secteur s'est affirmée au cours de la décennie écoulée, en même temps que les pays clients se diversifiaient.

a) Les exportations.

Sur 10 ans, le taux d'accroissement annuel moyen s'est élevé à 31%, les taux les plus forts étant observés en 1963 et durant la période 1967 - 69. Les valeurs F.O.B. des exportations des entreprises retenues étaient les suivantes :

- En 1961, 1,1 milliard soit 22,2% du chiffre d'affaires.
- En 1966, 4,7 milliards soit 36,7% des recettes totales.
- En 1971, 16,2 milliards soit 46,9% du chiffre d'affaires (contre 31% pour l'ensemble du secteur secondaire).

Il s'agit de savoir quelles sont les activités à l'origine du boom et vers quels pays se dirigent ces flux de biens.

(1) Il faut rappeler que tous les chiffres d'affaires de cette étude sont établis selon des prix à la production à la sortie de l'usine. Les chiffres de production en valeur de la SITAB sont de ce fait fortement majorés par les impôts indirects spéciaux qui frappent les cigarettes. Nos séries sont ainsi homogènes avec celles de la comptabilité nationale officielle.

La branche "industries de conservation et préparations alimentaires" réalise à elle seule près de 80% des exportations. Cinq produits expliquent cette situation. Le beurre et la masse de cacao (36% du total des exportations du secteur), les conserves d'ananas (25%), les conserves de poissons et crustacés (9%) et le café soluble (7%). Un dernier produit, de la branche des corps gras alimentaires, représente 15% du total : les huiles de palme et les palmistes.

Les pays du Marché Commun sont les principaux destinataires de ces outputs avec 68% des exportations en 1971, dont 42% pour la France. Les pays africains en absorbent 11,4% dont 4,1% pour l'Afrique de l'Ouest (essentiellement Sénégal, Mali, Haute-Volta et Niger), le reste du monde enfin, 20,6%.

b) Le marché national.

Les ventes sur le marché ivoirien s'élèvent à 18,436 millions en 1971. Le tableau n°3 indique la destination de ces ventes (Abidjan-autres).

Au premier stade de commercialisation, c'est-à-dire à la sortie de l'usine, environ 64% des produits sont distribués sur Abidjan. Les 36% restants concernent pour l'essentiel les bières et boissons gazeuses, la farine et les produits congelés.

Si l'on considère d'autre part le rayonnement des ventes par rapport à trois zones d'implantation, Abidjan, Bouaké, autres, on constate sur le tableau n° 4 que :

- Les entreprises de Bouaké sont les moins exportatrices et vendent plus à Abidjan que dans leur propre région (tabacs notamment).

DESTINATION GEOGRAPHIQUE DES OUTPUTS

(en millions cfa)

	COTE D'IVOIRE		AFRIQUE		C E E		AUTRES	TOTAL EXPOR- TATIONS	TOTAL
	Abidjan	Autres	Afrique Ouest	Autres	France	Autres			
Ventes	11778,0	6.657,8	666,6	1.186,8	6.812,0	4.243,3	3.349,1	16257,8	34693,6
%	63,8	36,2	4,1	7,3	41,9	26,1	20,6	100	-
%	53,1	-	-	-	-	-	-	46,9	100

Tableau n° 4

DESTINATION GEOGRAPHIQUE DES OUTPUTS SELON
LE LIEU D'IMPLANTATION

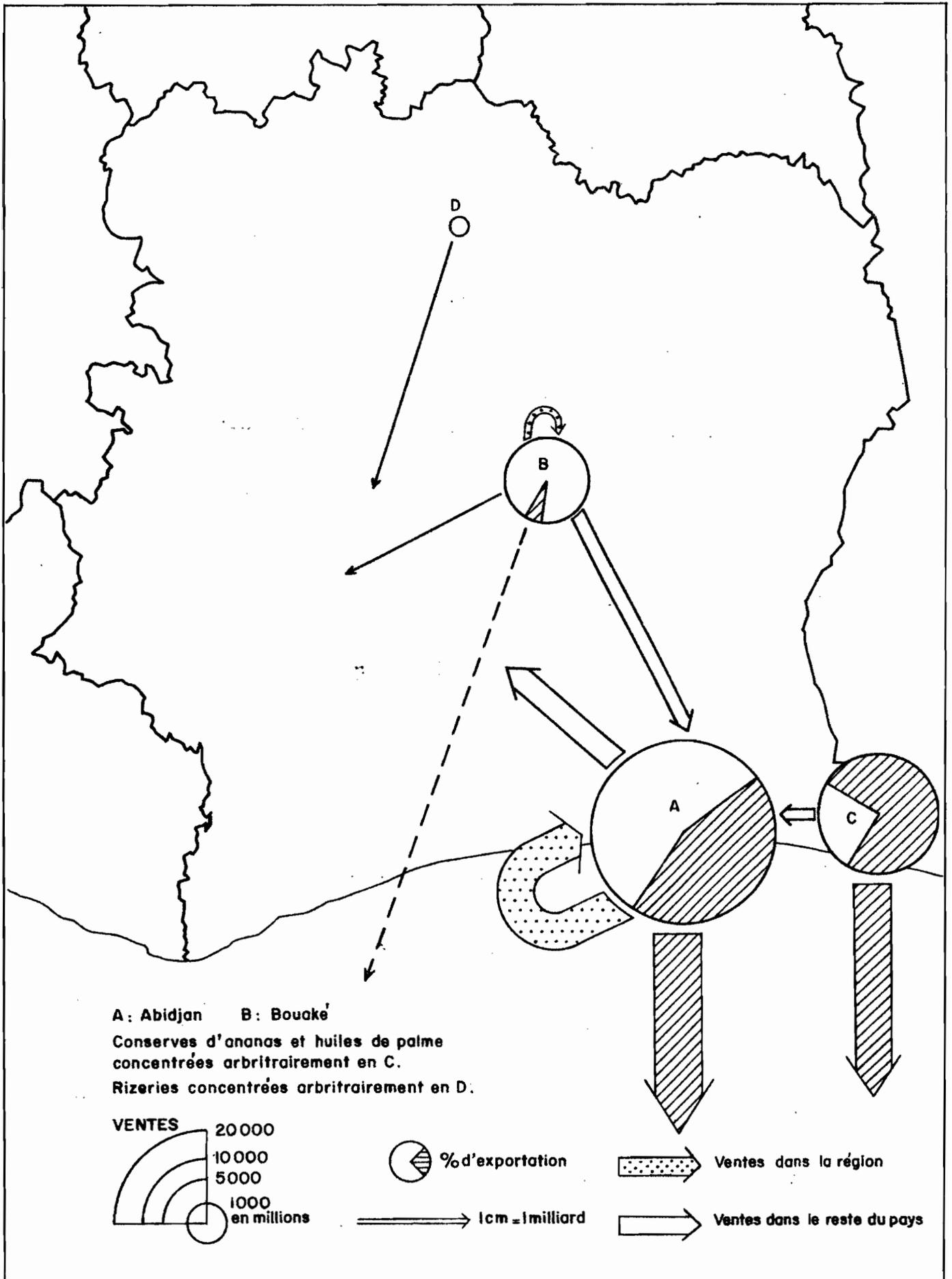
(en millions cfa)

Lieu d'implantation	Exporta- tions	Region	Reste du Pays	T O T A L
Abidjan	9.050,2	7.258,5	4.149,5	20.468,2
Bouaké	336,1	1.464,0	3.307,4(1)	5.107,5
Autres	6.861,5	272,8	1.983,6(2)	9.117,9
Total	16.257,8	8.995,3	9.440,5	34.693,6
%	46,9	25,9	27,2	100

(1) Dont Abidjan: 2.645,9

(2) Dont Abidjan: 1.873,6

DESTINATION GEOGRAPHIQUE DES VENTES



- Les autres entreprises de l'intérieur sont les plus exportatrices et ne commercialisent que 3% de leur production dans leur région d'installation contre 20% à Abidjan.

- Pour les entreprises abidjanaises, près des deux tiers de la production destinée au marché national sont vendus dans la ville même.

Quel que soit le lieu d'implantation, il apparait donc une forte concentration des flux de production vers ou au départ de la capitale et très peu d'échanges inter-régionaux à l'intérieur du pays.

C) La destination économique des produits.

Une fois précisé qu'environ 47% des ventes du secteur sont réalisées à l'exportation, on peut chercher à savoir à quel type de marché sont destinés les produits vendus localement.

Nous retiendrons la distinction classique entre marché intermédiaire et marché final, en essayant, de plus, de préciser la part qui revient à l'administration pour ce dernier.

. Sur les 18,4 milliards de recettes locales, 14,4 (78,2%) concernent des biens de consommation finale. Ces produits finis iront pour 99,6% aux ménages, pour 0,4% seulement aux administrations, qui, ici comme dans la plupart des secteurs, jouent un rôle négligeable (1).

(1) Il est nécessaire de préciser que les destinations par agent économique sont ~~les~~ saisies à la sortie de l'usine. Les achats des administrations en produits finis ivoiriens par l'intermédiaire des maisons de commerce nous sont donc inconnus.

Ces ventes portent pour plus de 80% sur quatre produits seulement : le pain (9%), les matières grasses (16%) les boissons (28%) et les cigarettes (29%).

. Les ventes de produits semi-finis destinés à une seconde transformation en Côte d'Ivoire s'élèvent à 4.027 millions soit 21,8% du chiffre d'affaires intérieur. Il s'agit avant tout des huiles brutes et de la farine qui font 95% du total de ces ventes.

Après avoir ainsi présenté la production des industries agro-alimentaires par nature de produits (sous-branches), par destination géographique et par type de marchés, quelques remarques générales s'imposent :

1) Dominées en 1961 par les fabrications de boissons et de cigarettes (1), les activités du secteur se sont rééquilibrées entre les diverses branches en même temps que la gamme des produits s'étendait par un double processus de substitution plus élargie des importations de produits finis et de valorisation des produits agricoles ivoiriens.

Cette valorisation a procédé de deux façons : d'une part allongement du processus de production dans le cas des corps gras et du café par exemple, transformation de nouveaux produits tels que les crustacés et les céréales d'autre part.

(1) Nous ne mettons aucune malice à faire remarquer qu'au jour de l'indépendance, le leg essentiel du système colonial en matière d'industries alimentaires concernait les cigarettes et les bières!

2) La création d'industries d'import-substitution ne s'est pas traduite par le développement d'une production de biens agro-alimentaires intermédiaires. Cela est déjà perceptible à ce stade de l'analyse par le fait que 11,6% des ventes seulement (4 milliards sur 34,6) correspondent à des produits semi-finis cédés par des établissements du secteur à d'autres entreprises agro-alimentaires ivoiriennes. Les relations avec les autres branches seront analysées plus loin.

3) Dans ce secteur fortement exportateur, l'ancienne métropole reste le partenaire extérieur de loin le plus important. Les 6 pays de la C.E.E. première version achètent 32% (20% pour la seule France); de la production totale ivoirienne en produits agro-alimentaires, les pays africains 5% uniquement.

Des spécialisations naturelles existent pourtant entre la Côte d'Ivoire, pays de forêt, et ses principaux partenaires de l'Afrique de l'Ouest francophones (oléagineux, fruits et légumes, viande etc). Mais le poids des anciennes relations coloniales prend le pas sur les complémentarités possibles des différentes productions nationales africaines.

4) Avec la progression des activités d'import-substitution au seul stade final, sans induction d'activités intermédiaires internes au secteur, avec l'accroissement du poids du marché étranger, puisque les exportations passent du cinquième en 1961 à près de la moitié de la production en 1971, la pression de l'agent économique extérieur se trouve renforcée. La remarque ne porte que sur les relations commerciales d'achats et de ventes ; nous aurons à préciser si cette externalité grandissante se double d'une dépendance accrue au niveau des capitaux et des facteurs de production.

CHAP. 3 : LES FACTEURS DE PRODUCTION

Les unités de production combinent les divers facteurs, capital, travail, technologie, selon des proportions variables suivant les pays, les étapes de développement, les secteurs.

Dans ce chapitre le problème des facteurs de production est abordé sous l'aspect du montant, de l'origine, de la qualité, et de l'efficacité du capital et du travail au sein de l'entreprise.

I - LE FACTEUR CAPITAL

Dans l'optique de la production c'est évidemment de capital technique qu'il s'agit, entendu comme l'ensemble des équipements, et des instruments de production ou pour reprendre la distinction introduite par Adam Smith, et reprise par Marx, le capital dit fixe, car il intervient dans plusieurs cycles de production, par opposition au capital circulant, consommé au cours du processus.

L'investissement est une variable essentielle des mécanismes de croissance, d'une part bien sûr par les capacités de production qu'il crée, d'autre part à cause des effets de multiplication sur le revenu national qu'il est censé entraîner.

Le rôle multiplicateur ne peut être évalué qu'à un niveau global par les répercussions (et les fuites) induites sur l'ensemble du système. Au niveau du secteur on peut cependant chercher à préciser les éléments suivants(1):

(1) L'étude du financement des investissements qui a nécessité des recherches plus poussées sur un échantillon plus réduit d'entreprises ne sera faite qu'au niveau global du secteur secondaire et non par secteur.

- Dans quels types d'activités les dépenses en biens d'équipement ont-elles été les plus élevées ? De quelle nature sont les entreprises à l'origine de ces investissements : taille, nationalité, régime fiscal, etc.

- De quoi sont constitués ces investissements, quelle est leur productivité et quelle est leur origine géographique ?

A) LE MONTANT DES BIENS D'EQUIPEMENT

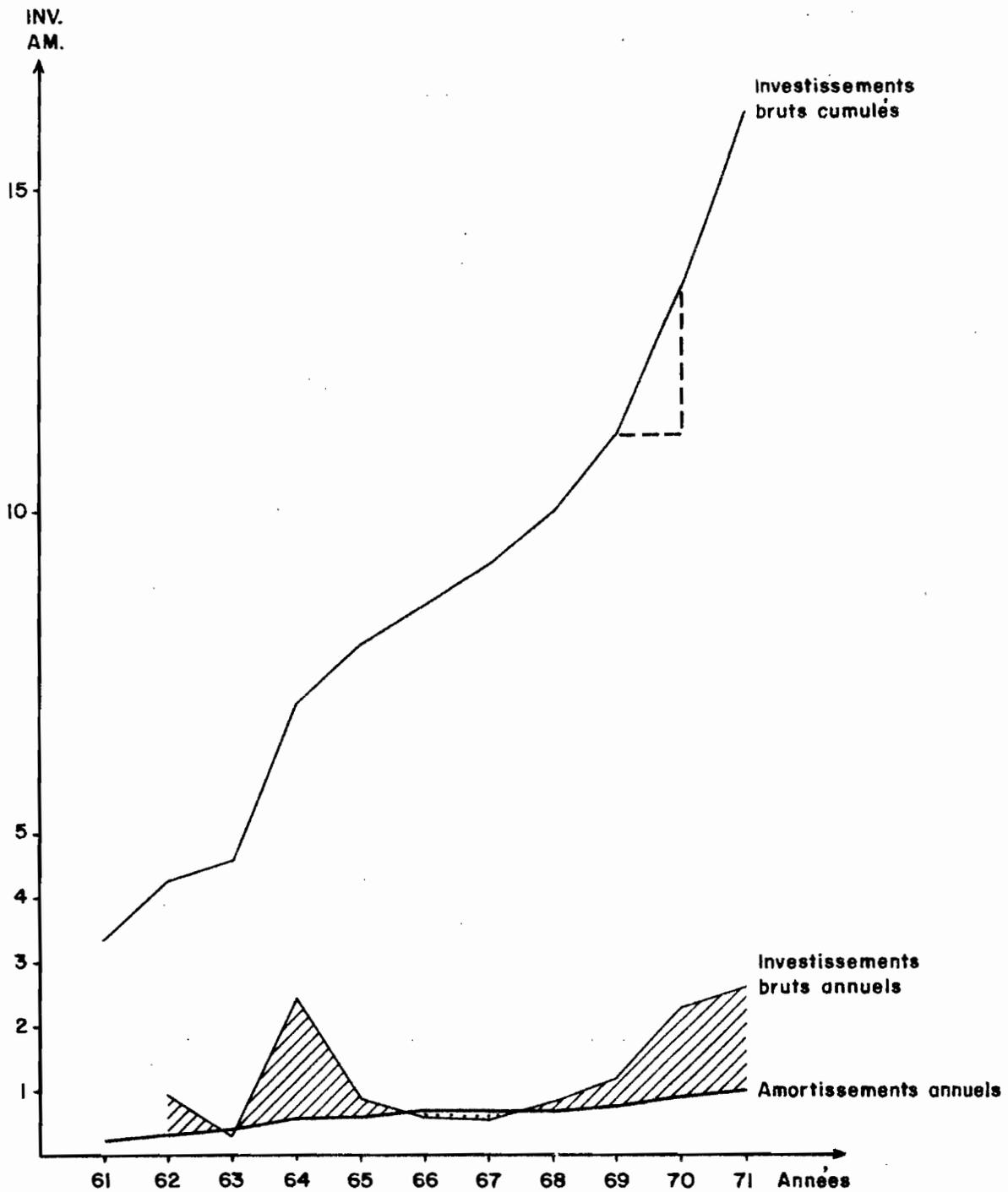
Les investissements des entreprises agro-alimentaires ont été multipliés par 6,5 en 10 ans passant de 3,7 milliards en 1961, à 9,2 en 1966 et 24,4 en 1971, soit un taux d'accroissement moyen de 20,5% par an.

La courbe représentative de cette évolution (graphique n° 5) indique deux phases de fort investissement brut : 1964-65 puis 1968-71. La première est surtout le fait de deux entreprises à capitaux étrangers : la meunerie et la beurrerie de cacao, la seconde est la conséquence d'une action volontariste de l'Etat et mobilise essentiellement des capitaux ivoiriens : huileries, rizeries, conserveries.

Ces investissements sont plus ou moins inégalement répartis selon que l'on considère les entreprises ou les branches :

1) Huit entreprises dépassent le milliard d'investissement en 1971 : trois dans la branche conservation et préparations alimentaires, deux dans celle du travail des grains et celle des boissons, une dans la branche industrie des corps gras. Ces huit sociétés ont acheté pour 16,4 milliards de biens de production, soit 67% du total.

EVOLUTION DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL (en milliards CFA)
 (entreprises dont la serie est complète)



 Accumulation nette

 Désinvestissement net

D'une façon plus générale la courbe de concentration des entreprises par rapport aux investissements (graphique n°1) montre que 20% des entreprises ont effectué 71% des investissements, et la moitié des entreprises 93% de ceux-ci.

2) La ventilation par branche (tableau n°3) fait ressortir une répartition plus égalitaire :

29,1% pour les corps gras,
26,1% pour les conserveries,
21,9% pour le travail des grains et farines,
19,4% pour les boissons et glaces,
et 3,5% pour les autres industries alimentaires et le tabac.

Au niveau des sous-branches, quatre d'entre elles dominant largement puisqu'elles comptent 72% du montant des investissements. Ce sont dans l'ordre décroissant : la fabrication d'huiles brutes (6,4 milliards), le travail des grains (4,5 milliards), la production de bière et boissons gazeuses (3,7 milliards) et la fabrication de conserves de fruits (2,9 milliards).

3) Si l'on compare la croissance des investissements dans les catégories d'entreprises déterminées par les divers critères retenus (1), un certain nombre de remarques s'imposent :

(1) Ces critères sont, rappelons le, au nombre de 11 : la nationalité du capital social, l'appartenance à un groupe, la participation de l'Etat au capital social, le régime fiscal, le marché visé, l'origine des inputs, le stade de transformation, la substitution d'importations, la taille, l'ancienneté, la localisation.

EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS CUMULES
PAR BRANCHE ET SOUS-BRANCHE
(en milliards CFA)

BRANCHES ET SOUS-BRANCHES	1961		1966		1971	
	VALEUR	%	VALEUR	%	VALEUR	%
06-10	280,2	7,5	2.364,2	25,8	4.513,9	18,5
06-20	125,8	3,4	209,5	2,3	447,7	1,8
06-30	2,0	-	2,0	-	381,7	1,6
06	408,0	10,9	2.575,7	28,1	5.343,6	21,9
07-10	607,1	16,2	1.210,5	13,2	2.911,3	11,9
07-40	15,1	0,4	67,4	0,7	738,4	3,0
07-50	11,0	0,3	739,2	8,1	1.142,2	4,7
07-60	0	-	714,0	7,8	1.587,9	6,5
07	633,2	16,9	2.731,1	29,8	6.379,8	26,1
08-10	1.664,1	44,5	2.081,4	22,7	3.711,0	15,2
08-40	0	-	274,5	3,0	1.014,3	4,2
08	1.664,1	44,5	2.355,9	25,7	4.725,3	19,4
09-10	574,3	15,3	790,7	8,6	6.442,5	26,4
09-20	86,1	2,3	173,2	1,9	648,0	2,7
09	660,4	17,6	963,9	10,5	7.090,5	29,1
10-10	0	-	67,2	0,7	81,6	0,3
10-70	377,8	10,1	474,6	5,2	777,7	3,2
10	377,8	10,1	541,8	5,9	859,3	3,5
TOTAL	3.743,5	100	9.168,4	100	24.398,3	100

VARIATION DES INVESTISSEMENTS SELON
DIFFERENTS CRITERES DE CLASSEMENT DES ENTREPRISES

(en pourcentages)

Critères		1961	1966	1971	1971/61
<u>Nationalité des capitaux</u>	Français de France	68,5	75,3	46,4	- 22,1
	Français de C.I.	14,7	12,3	11,8	- 2,9
	Côte d'Ivoire Publics	0,3	0,2	30,3	+ 30,0
	Côte d'Ivoire Privés	-	-	0,1	+ 0,1
	Autres	16,5	12,2	11,4	- 5,1
<u>Appartenance à un groupe</u>	Groupe étranger	74,0	80,2	55,9	- 18,1
	Groupe ivoirien	14,7	12,2	10,7	- 4,0
	Non	11,3	7,6	33,4	+ 22,1
<u>Participation de l'Etat au capital social</u>	Oui	14,6	27,2	58,6	+ 44,0
	Non	85,4	72,8	41,4	- 44,0
<u>Régime fiscal</u>	Prioritaires	14,7	50,5	34,6	+ 19,9
	Droit commun	85,3	49,5	65,4	- 19,9
<u>Marché</u>	Extérieur	30,1	41,0	54,5	+ 24,4
	Intérieur (Intermédiaire)	9,3	25,2	12,3	+ 3,0
	(Final)	60,6	33,8	33,2	- 27,4
<u>Origine des matières premières</u>	Importées	54,6	49,0	28,0	- 26,6
	(Régionales)	33,7	26,9	54,6	+ 20,9
	Nationales (Autres)	11,7	24,1	17,4	+ 5,7
<u>Stade de transformation</u>	Premier	49,5	71,3	77,5	+ 28,0
	Deuxième	50,5	28,7	22,5	- 28,0
<u>Substitution d'importations</u>	Oui	54,6	49,0	29,6	- 25,0
	Non	45,4	51,0	70,4	+ 25,0
<u>Taille</u>	CA < 500 m	7,9	9,8	8,9	+ 1,0
	500 < CA < 1.000	21,3	14,2	20,0	- 1,3
	CA > 1.000	70,8	76,0	71,1	+ 0,3
<u>Age des entreprises</u>	Avant 62	100	58,2	38,2	-
	Entre 62 et 66	-	41,8	24,3	-
	Depuis 67	-	-	37,5	-
VALEURS ABSOLUES (en millions CFA)		3.743,5	9.168,4	24.398,5	-

* Les entreprises de nationalité ivoirienne, c'est à dire dont les capitaux sociaux sont détenus majoritairement par des agents économiques ivoiriens, ont proportionnellement beaucoup plus investi que les autres. Les entreprises ivoiriennes, propriétaires de 0,3% seulement des biens d'équipement en 1961, en possèdent 30,4% en 1971.

* Cette tendance est corroborée par deux séries d'observations :

- Les sociétés dans lesquelles l'Etat possède une participation, que celle-ci soit majoritaire ou non, avaient effectué en 1971 59% des investissements bruts cumulés, contre 14,6% en 1961.
- Les sociétés membres d'un groupe étranger financier, commercial ou industriel, possédaient en 1961 74% du capital productif industriel du pays, en 1971 elles en contrôlent 56%.

La part des privés ivoiriens restant négligeable, c'est l'action de l'Etat qui a permis ce retournement de tendance.

* Le renforcement du contrôle de l'appareil productif par les nationaux va de pair avec un accroissement du potentiel de production dans les activités de valorisation des ressources intérieures. Ainsi si l'on considère le critère de l'origine des matières premières, en 1961 55% des investissements étaient utilisés dans des établissements transformant des biens intermédiaires importés. En 1971, seulement 28%.

* Si l'on examine le critère de la substitution d'importations, les industries d'import-substitution détenaient plus de la moitié des biens d'équipement en 1961,

elles n'en ont plus que 30% en 1971. De même les entreprises à marché final national détentrices de plus de la moitié des investissements en 1961 n'en possèdent plus que le tiers 10 ans plus tard.

B) LA NATURE DES INVESTISSEMENTS

Les achats de matériel d'exploitation constituent de loin la plus importante dépense en biens de production puisqu'ils atteignent en 1971 plus de 10 milliards sur 24,4 d'immobilisations totales (tableau n°5).

1) En comparant la ventilation des investissements par nature dans le temps, une relative stabilité s'observe entre les différents postes. Notons tout de même:

- Que les frais d'établissement augmentent plus rapidement que l'ensemble, essentiellement à cause du coût plus élevé des études et recherches pour la mise en route des entreprises.
- Que la part relative du poste terrains décroît, au profit des constructions.
- Que le matériel d'exploitation, malgré une légère baisse en valeur relative, représente toujours plus de 40% des biens en capital.

2) Si l'on confronte les chiffres du secteur agro-alimentaire à ceux de l'ensemble de l'industrie, il apparaît que :

- Le poids des terrains est moindre pour les activités agro-alimentaires, ce qui s'explique aisément par l'implantation de nombreux établissements hors d'Abidjan.

- Les constructions y occupent une place plus importante pour une double cause : renchérissement des coûts pour les entreprises situées à l'intérieur

EVOLUTION DES TYPES D'IMMOBILISATIONS

(en milliards cfa)

	1961	%	1966	%	1971	%
Frais d'établissement	122,9	3,3	252,7	2,7	1.202,4	4,9
Terrains	110,0	2,9	176,8	1,9	234,3	0,9
Constructions	1.158,8	31,0	3.281,0	35,8	8.341,5	34,0
Matériel d'exploitation	1.744,0	47,0	4.036,8	44,1	10.617,2	43,7
Matériel roulant	244,7	6,5	533,4	5,8	1.377,6	5,7
Matériel et mobilier de bureau	92,3	2,5	438,1	4,8	900,4	3,7
Autres (1)	270,8	6,8	449,6	4,9	1.725,1 (2)	7,1
T O T A L	3.743,5	100	9.168,4	100	24.398,5	100

(1) Essentiellement agencements et installations ou immobilisations en cours.

(2) Dont environ 300 millions d'immobilisations incorporelles

et nécessité de bâtiments de stockage importants. Inversement la part du matériel fixe d'exploitation est légèrement inférieure pour les industries agro-alimentaires.

A l'intérieur du secteur la situation varie légèrement d'une branche à l'autre. Ainsi en considérant le matériel fixe d'exploitation par exemple, on constate que la part relative de ce poste est moindre pour la branche autres industries alimentaires et tabac (38% du total au lieu de 44%), légèrement inférieure pour les boissons et glace (42%), à peu près égale pour les branches corps gras (43%) et conservation et préparations alimentaires (45%), supérieure pour la branche travail des grains et farines (53%).

Mais paradoxalement, à l'intérieur d'une même sous-branche, les écarts peuvent être beaucoup plus importants entre deux entreprises fournissant pourtant le même produit. Dans la sous-branche conserves de fruits et jus de fruits, les matériels fixes représentent 30% du total des investissements dans une entreprise, 64% dans une autre, pour les conserves de crustacés la part de ce même poste varie de 17% à 75% d'une entreprise à l'autre! Ces différences s'expliquent dans le premier cas par le fait qu'une des entreprises vient d'acheter un matériel nouveau et cher, placé dans des locaux vétustes tandis qu'une autre vient de réaliser d'importantes constructions. Dans le second exemple on a affaire à des pirogues dans un cas, à des chalutiers dans l'autre ...

Malgré ces situations particulières, il est certain que, pour l'ensemble du secteur, le niveau des techniques utilisées est tout à fait comparable à celui que l'on trouve en Europe pour des activités similaires.

Qu'il s'agisse des silos et des broyeurs à blé, ou des cuves de fermentation et des chaînes d'embouteillage de bières, ou des tours de pulvérisation de café, l'appareillage de production installé en Côte d'Ivoire correspond aux normes techniques internationales. Les industriels de Côte d'Ivoire ont opté, dans toutes les branches du secteur agro-alimentaire, pour des technologies modernes souvent coûteuses mais plus productives et il est impossible de dire, à propos des industries agro-alimentaires de ce pays, que les machines européennes y finissent leur carrière après avoir été achetées à un moindre coût. Il est même deux activités où les techniques les plus avancées sont employées : il s'agit du triage et du conditionnement du café d'une part (trialog électronique et automatisation complète) et du traitement des huiles et corps gras d'autre part (neutralisation et fractionnement en continu).

3) En ce qui concerne l'emploi des capacités de production nous disposons d'un taux d'utilisation par entreprise pour l'exercice 1971 (1).

A partir de ces chiffres nous avons calculé par sous-branche deux séries de taux:

(1) Les taux d'utilisation du potentiel productif ont été calculés en général à partir des capacités de production et non de traitement.

On a pris comme période de référence 12 mois, dans des conditions "normales" d'utilisation, la normalité (une ou plusieurs équipes de huit heures) étant définie par le chef d'entreprise.

- Des taux d'utilisation bruts, moyennes arithmétiques des taux de chaque entreprise de la sous-branche (1). Le tableau n°6 montre que les écarts sont très importants allant de 33% pour les conserveries de poissons et crustacés, à 91,6% dans l'industrie de la glace.

- Des taux d'utilisation pondérés qui permettent de prendre en compte le poids de chaque entreprise dans les moyennes de sous-branches (2) (tableau n°7).

Même si l'on excepte les sous-branches usinage du maïs et fabrication du nuoc-nam composées de petites unités quasi expérimentales fabriquant des produits nouveaux pas encore passés au goût du grand public, les écarts entre les taux sont très importants.

La sous-utilisation des équipements est générale, puisque 5 sous-branches seulement emploient leur capacité à plus de 80% : les industries de la glace (93,9%), du tabac (90%), du cacao (90%), de solubilisation du café (80%) et le raffinage des huiles (80%).

Quelles sont les causes de cette situation? On trouve trois raisons essentielles :

(1) Par exemple, les rapports utilisation /capacité de production de la sous-branche 06-10, travail des grains, étant pour chaque entreprise de 90, 50, 99, 10, 5 et 60%, le taux brut de l'ensemble est égal à $314/6 = 52,3\%$.

(2) A partir du taux d'utilisation et du chiffre d'affaires réalisé en 1971, on a calculé un chiffre d'affaires 1971 potentiel ou possible pour chaque entreprise. La somme de ces outputs maximaux par sous-branche rapportée aux chiffres réels donne le taux d'utilisation pondéré.

TAUX D'UTILISATION BRUTS PAR SOUS-BRANCHE

BRANCHES ET SOUS-BRANCHES		Nbr. d'ent.	Taux
06-10	Travail des grains	6	52,3
06-20	Panification industrielle	6	47,2
06-30	Biscuiterie et pâtes alimentaires	3	54,6
06	Travail des grains et farines	15	50,7
07-10	Conserves de fruits et jus de fruits	4	57,5
07-40	Conserves de poissons et crustacés	5	33,0
07-50	Produits tirés du café	3	56,6
07-60	Produits tirés du cacao et confiserie	2	70,0
07	Conservation et préparation alimentaires	14	50,3
08-10	Industrie de la bière et des boissons gazeuses	6	67,5
08-40	Industrie de la glace	3	91,6
08	Fabrication de boissons et glaces	9	75,5
09-10	Fabrication d'huiles brutes et palmistes	4	70,0
09-20	Fabrication d'huiles raffinées	1	80,0
09	Industrie des corps gras alimentaires	5	72,0
10-10	Industrie du lait	2	70,0
10-20	Industrie du tabac	1	90,0
10	Autres industries alimentaires et tabac	3	76,6
TOTAL	AGRO-ALIMENTAIRES	46	59,5

TAUX D'UTILISATION PONDERES PAR SOUS-BRANCHE

	BRANCHES ET SOUS-BRANCHES	C.A. 1971	C.A. Possible	Taux d'utilisation
06-11	Usinage du froment	2.630,0	4.383,3	60,0
06-12	Usinage industriel du riz	315,0	3.150,0	10,0
06-14	Usinage industriel du maïs	14,3	286,0	5,0
06-15	Triage et conditionnement du café	248,0	328,0	75,6
06-20	Boulangeries industrielles	1.284,1	2.626,3	48,9
06-31	Biscuiteries	193,7	302,6	64,0
06-32	Pâtes alimentaires	24,0	48,0	50,0
06	Travail des grains et farines	4.709,1	11.124,2	42,3
07-10	Conserves de fruits et jus de fruits	4.139,5	6.729,6	61,5
07-44	Conserves de thon	721,1	1.442,2	50,0
07-45	Conserves de crustacés	736,6	3.072,4	24,0
07-46	Fabrication de nuoc-mam	13,2	264,0	5,0
07-51	Torréfaction du café	102,7	349,2	29,4
07-52	Fabrication de café soluble	1.354,0	1.592,5	80,0
07-61	Première transformation du cacao	5.852,4	6.502,7	90,0
07-63	Confiserie	218,4	436,8	50,0
07	Conservation et préparations alimentaires	13.137,9	20.489,4	64,1
08-10	Industrie des boissons gazeuses et de la bière	4.281,9	5.767,2	74,2
08-40	Industrie de la glace	1.165,6	1.240,6	93,9
08	Fabrication de boissons et glace	5.447,5	7.007,8	77,7
09-10	Fabrication d'huiles brutes	4.249,2	7.749,1	54,8
09-20	Fabrication d'huiles raffinées	2.530,0	3.162,5	80,0
09	Industrie des corps gras alimentaires	6.779,2	10.911,6	62,1
10-10	Industrie du lait	149,6	203,9	73,4
10-20	Industrie du tabac	4.470,3	4.967,0	90,0
10	Autres industries alimentaires et tabac	4.619,9	5.170,9	89,3
TOTAL	INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES	34.693,6	54.703,9	63,4

a) Des investissements récents ont été faits dans des établissements qui ne fonctionnent pas encore à un régime normal. Il peut exister un décalage prévu entre l'installation d'une capacité de production et son utilisation complète. Cette situation prévaut dans les sous-branches usinage du froment et du riz, huileries, pâtes alimentaires, conserveries de thon.

b) La production subit de fortes variations saisonnières. Les entreprises de biens de consommation finale nationale notamment subissent les contre-coups des fluctuations du pouvoir d'achat des masses rurales en fonction des périodes de traite du café et du cacao. Les équipements sont utilisés à 100% pendant le tiers de l'année, beaucoup moins les autres mois (cas des fabrications de boissons, des boulangeries, des usines de conditionnement du café).

c) Une erreur d'appréciation du marché ou des possibilités d'approvisionnement est possible. Pour des raisons de qualité, de goût, d'habitude ou aussi de défiance vis à vis des productions locales, certains produits ivoiriens ont du mal à pénétrer le marché : biscuits, pâtes alimentaires, produits laitiers, confiseries, nuoc-nam. Les approvisionnements peuvent aussi se révéler bien inférieurs aux prévisions : dans le cas du riz et du maïs la production agricole n'a pas suivi ou reste trop irrégulière.

d) Sur un marché déjà difficile, la création de nouvelles unités conduit à une sous-utilisation des capacités de production. Le dernier arrivant a soit sur-estimé le marché, soit pensé éliminer le premier installé par l'emploi de techniques plus modernes sur une plus grande échelle. Le résultat en est le maintien de plusieurs entreprises

à rentabilités incertaines et médiocres.

On peut se demander enfin quelle est la part de responsabilité des fournisseurs de biens d'équipement. Dans le cas de plusieurs petites entreprises, principalement ivoiriennes ou libanaises, il paraît certain que des vendeurs de matériel ont poussé des chefs d'entreprises, indécis au départ, à un sur-équipement (1).

C) L'ORIGINE GEOGRAPHIQUE DES BIENS D'EQUIPEMENT.

Un peu plus de la moitié des biens d'équipement achetés par les entreprises du secteur sont importés.

La France reste le principal fournisseur étranger avec 24% des achats totaux, tandis que 8% proviennent des autres pays de la C.E.E., et 22,5% de divers autres pays, principalement les Etats-Unis et la Grande Bretagne. La grande majorité des achats en Côte d'Ivoire ont été effectués à Abidjan et il s'agit des constructions et des terrains (tableau n°8).

Il convient à ce propos de remarquer que les investissements en bâtiments des entreprises situées à l'intérieur du pays, mais en dehors de Bouaké, font travailler presque exclusivement des entreprises abidjanaises. Au contraire les industriels de Bouaké ont eu recours à des entreprises en bâtiment de leur ville pour construire leurs usines. Les effets d'entraînement au niveau de ce centre régional sont suffisamment peu nombreux pour que celui-ci soit mis en relief.

(1) Cette remarque s'applique aussi aux activités de décortiquage du riz.

Si, par contre, on mesure la ventilation par origine des biens d'équipement en soustrayant les terrains et les constructions, la dépendance totale vis à vis de l'étranger dans les achats de biens de production est manifeste: 84% des immobilisations sont alors importées, les 16% restants se rapportant à une partie des frais d'établissement, des achats de matériel roulant et des agencements.

Nous avons d'autre part tenté de confronter l'origine des biens en capital avec la nationalité de l'entreprise (tableau n°9) faisant donc l'hypothèse qu'une entreprise à capitaux français, par exemple, utiliserait davantage d'équipements français : si l'on s'intéresse uniquement aux équipements importés qui sont à 80% des équipements de production (machines et matériel) on constate que :

- Les entreprises dites françaises achètent à peu près autant (48%) en France que dans d'autres pays étrangers ;

- Les entreprises ivoiriennes acquièrent leurs équipements importés à 44% en France, et 56% dans d'autres pays.

- Les entreprises dont les capitaux ne sont en majorité ni ivoiriens ni français se procurent 31% de leurs machines en France, le reste dans divers pays.

Cette série de chiffres confirme en partie seulement une tendance bien connue : les capitaux investis par des agents étrangers en Côte d'Ivoire servent à développer les exportations de biens d'équipement (1) de leurs pays d'origine en priorité. Mais les taux d'achats dans l'ancienne métropole restent cependant modestes.

(1) Et nous verrons plus loin qu'il n'en est pas différemment pour les biens intermédiaires.

Tableau n° 10

ORIGINE GEOGRAPHIQUE DES BIENS D'EQUIPEMENT

(en millions CFA)

	COTE D'IVOIRE				FRANCE	AUTRES CEE	AUTRES	TOTAL
	ABIDJAN	BOUAKE	AUTRES	TOTAL CI				
INVESTISSEMENTS BRUTS CUMULES TOTAUX	9.271,4	512,4	1.317,5	11.101,3	5.855,6	1.951,9	5.489,7	24.398,
%	38,0	2,1	5,4	45,5	24,0	8,0	22,5	100
INVESTISSEMENTS BRUTS CUMULES MOINS TERRAINS ET CONSTRUCTIONS	2.210,5	148,0	167,0	2.525,5	5.855,6	1.951,9	5.489,7	15.822,
%	14,0	0,9	1,1	16,0	37,0	12,3	34,7	100

Tableau n° 11

ORIGINE GEOGRAPHIQUE DES BIENS D'EQUIPEMENTSELON LA NATIONALITE DE L'ENTREPRISE

(en pourcentages)

NAT.	Valeur	COTE D'IVOIRE				FRANCE	AUTRES CEE	AUTRES	TOTAL
		ABIDJAN	BOUAKE	AUTRES	TOTAL CI				
F.F	11.331,1	37,1	3,2	9,3	49,6	24,3	4,6	21,5	100
F.CI.	2.884,3	26,2	4,3	5,0	35,5	30,3	20,8	13,4	100
CI.Pu.	7.389,3	49,7	-	-	49,7	21,9	0,2	28,2	100
CI.Pr.	19,5	5,6	-	-	5,6	94,4	-	-	100
Autres	2.774,3	27,0	1,1	2,4	30,5	21,9	26,0	21,6	100

Capitaux F.F. : Français de France
F.CI : Français de Côte d'Ivoire

CI.Pr : Côte d'Ivoire publics
CI.Pr : Côte d'Ivoire privés

II - LE FACTEUR TRAVAIL

Alors qu'elles effectuent plus du tiers du chiffre d'affaires, les entreprises agro-alimentaires emploient très exactement le quart des effectifs totaux (1) de l'échantillon, c'est à dire 7 700 salariés dont 385 non africains.

A) LA CROISSANCE DES EFFECTIFS

Le taux de croissance des effectifs pour la période 1961-71 a été de 12% par an en moyenne, soit environ deux fois moindre que celui de la production : pendant cette décennie, tandis que le chiffre d'affaires était multiplié par 7, les emplois l'étaient par 3,8 (2).

En 1961, les 2/3 des salariés étaient employés dans 3 genres d'activités : la fabrication des boissons (29%), la boulangerie industrielle (21%) et la conserverie de fruits (16%). En 1971 les deux seules sous-branches qui comptent plus de 1000 employés sont toujours parmi les précédentes : les conserves de fruits et jus de fruits qui utilisent près du quart des effectifs du secteur et les boissons avec 19% du total (cf. tableau n° 10). Les autres sous-branches possédant plus de 500 salariés sont la fabrication des huiles (12%), le travail des grains et la panification (10,8%) les conserveries de poissons et crustacés (8,9%).

(1) Les chiffres portent sur l'ensemble des travailleurs, salariés et patrons. Le nombre de chefs d'entreprises non salariés est si faible dans notre étude, que nous employerons de façon équivalente les mots effectifs, salariés, travailleurs, etc.

(2) Cet écart est encore plus important au niveau de l'ensemble du secteur industriel moderne : à une production multipliée par 7,3 en 10 ans ne correspond qu'un triplement des effectifs.

EVOLUTION DES EFFECTIFS PAR BRANCHE
ET SOUS-BRANCHE

BRANCHES ET SOUS-BRANCHES	1961		1966		1971	
	Nombre	%	NOmbre	%	Nombre	%
06-10	214 (9)	8,6	540 (24)	12,9	836 (30)	10,8
06-20	529 (19)	21,3	766 (26)	18,2	835 (25)	10,8
06-30	4 (1)	0,2	4 (0)	0,1	94 (4)	1,3
06	747 (29)	30,1	1.310 (50)	31,2	1.765 (59)	22,9
07-10	393 (20)	15,9	941 (41)	22,4	1.774 (63)	23,0
07-40	202 (2)	8,1	262 (2)	6,2	683 (35)	8,9
07-50	12 (1)	0,5	94 (8)	2,2	163 (17)	2,1
07-60	-	-	201 (11)	4,8	329 (16)	4,3
07	607 (23)	24,5	1.498 (62)	35,6	2.949 (131)	38,3
08-10	717 (48)	28,9	705 (66)	16,8	1.452 (96)	18,9
08-40	-	-	71 (5)	1,7	135 (12)	1,7
08	717 (48)	28,9	776 (71)	18,5	1.587 (108)	20,6
09-10	194 (8)	7,8	291 (8)	7,0	929 (55)	12,1
09-20	83 (3)	3,4	123 (3)	2,9	177 (7)	2,3
09	277 (11)	11,2	414 (11)	9,9	1.106 (62)	14,4
10-10	-	-	35 (5)	0,8	46 (5)	0,6
10-20	132 (12)	5,3	169 (13)	4,0	246 (20)	3,2
10	132 (12)	5,3	204 (18)	4,8	292 (25)	3,8
TOTAL	2.480 (123)	100	4.202 (212)	100	7.699 (385)	100

(9) : Nombre d'expatriés

Au niveau des sociétés, notons qu'en 1971, quatre entreprises ont plus de 500 salariés dont deux (SALCI et BRACODI) approchent ou dépassent le millier. En termes de concentration le graphique n° 1 indique que 20% des entreprises emploient 63% des effectifs, concentration forte mais inférieure pourtant à celles constatées avec les chiffres d'affaires et les investissements bruts.

Les statistiques présentées ici portent sur la main-d'oeuvre industrielle au sens strict, c'est à dire employée à un moment du stade de transformation du produit. Mais à propos d'activités agro-alimentaires, il est nécessaire de rappeler que les emplois induits dans le secteur primaire sont aussi très importants pour la partie des entreprises qui utilisent une matière première locale.

Nous avons porté sur le graphique n° 6 les évolutions annuelles du nombre de salariés expatriés et africains des industries agro-alimentaires classées en trois groupes d'ancienneté. On y remarque notamment :

- Que les entreprises les plus anciennes (groupe 1) continuent à recruter du personnel aussi bien expatrié qu'africain, ceci de façon régulière, même 9 ou 10 ans après leur création (1).

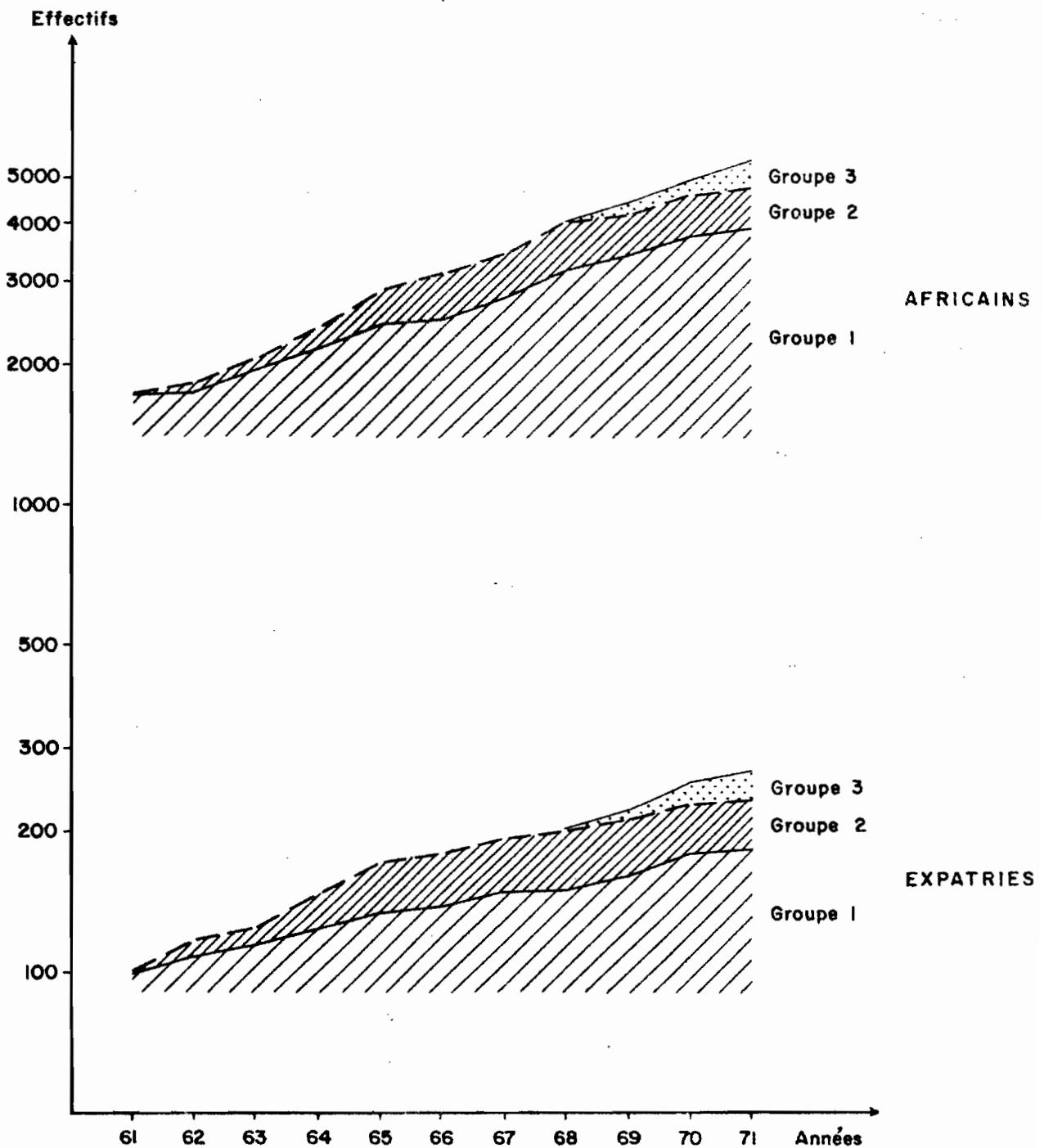
- Que les entreprises du groupe 2 (créées entre 1962 et 1967) voient bien sûr croître leurs effectifs, pendant les 5 premières années (créations d'usines) mais que le plein semble fait dès 1966. A partir de cette date en effet le nombre de salariés se stabilise et même diminue

(1) La progression des effectifs est le résultat de deux mouvements : progression soutenue des emplois parallèles à celle des chiffres d'affaires et, pour quelques entreprises, concentration sur Abidjan de services autrefois décentralisés sur toute l'Afrique de l'Ouest.

**EVOLUTION DES EFFECTIFS CUMULES
SELON LA DATE DE CREATION DES ENTREPRISES**
(Entreprises dont la serie est complète)

DATE DE CREATION

-  Avant 1961 : groupe 1
-  De 1962 à 1966 : groupe 2
-  De 1967 à 1971 : groupe 3



légèrement aussi bien chez les africains que chez les expatriés.

- Que le maintien du taux de progression des emplois durant les 5 dernières années est le fait des entreprises du 3^e groupe soutenues, surtout pour les expatriés, par les plus anciennes.

B) LES EFFECTIFS PAR NATIONALITE ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE.

Nous avons retenu trois groupes de nationalités : ivoiriens, africains non ivoiriens, autres expatriés, et 8 catégories socio-professionnelles : personnel de direction, cadres et techniciens, agents de maîtrise, employés qualifiés, employés non qualifiés, ouvriers qualifiés, ouvriers spécialisés, manoeuvres.

1) En ce qui concerne la nationalité des salariés des entreprises agro-alimentaires, on constate que 64% d'entre eux ne sont pas ivoiriens, chiffre nettement supérieur à la moyenne du secteur industriel qui est de 44% d'étrangers. Nous verrons plus loin que cette différence provient essentiellement du poids important des manoeuvres dans ce secteur, manoeuvres qui sont en grande majorité des africains non ivoiriens (surtout voltaïques).

Les répartitions par nationalité sont bien évidemment très différentes d'une catégorie socio-professionnelle à l'autre (tableau n°1).

- Sur l'ensemble des effectifs, 5% sont des non africains, en quasi-totalité européens (environ 80% de français), 59% des africains non ivoiriens et 36% des nationaux.

Tableau n° 13

EFFECTIFS PAR NATIONALITE ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

- 44 -

NATIONALITES	P.D.		C.T.		M.		E.Q.		E.N.Q.		O.Q.		O.S.		M.		TOTAL	
		%		%		%		%		%		%		%		%		%
Ivoiriens	8	10,4	13	9,4	77	30,3	163	58,9	231	44,8	461	63,7	762	42,7	1.078	27,4	2.793	36,2
Africains non iv.	1	1,3	-	-	38	15,0	63	22,7	285	55,2	261	36,0	1.024	57,3	2.849	72,6	4.521	58,7
Autres	68	88,3	125	90,6	139	54,7	51	18,4	-	-	2	0,3	-	-	-	-	385	5,1
TOTAL	77		138		254		277		516		724		1.786		3.927		7.699	
%	1,0		1,8		3,3		3,6		6,7		9,4		23,2		51,0		100	

P.D. : Personnel de direction
 C.T. : Cadres et techniciens
 M. : Maîtrise
 E.Q. : Employés qualifiés

E.N.Q. : Employés non qualifiés
 O.Q. : Ouvriers qualifiés
 O.S. : Ouvriers spécialisés
 M. : Manœuvres

- Au niveau des cadres et du personnel de direction 9 postes sur 10 sont détenus par des expatriés non africains, le poste restant revenant à un ivoirien.

- Chez les agents de maîtrise, les non africains sont encore majoritaires avec 55% des contre-maîtres, chefs d'équipe et assimilés. Les ivoiriens représentent 30% des effectifs de cette catégorie, les autres africains 15%.

- Au niveau des employés, qualifiés ou non, les ivoiriens sont environ la moitié des salariés (49,7%), la part des étrangers non africains tombant à 6,4% (secrétariat).

- Dans les catégories des ouvriers (ouvriers qualifiés, spécialisés et manoeuvres), 64% des effectifs sont des africains non ivoiriens, 36% des ivoiriens. Ainsi que le montre le tableau n° 11, la place des premiers croît au fur et à mesure que l'on descend dans les catégories socio-professionnelles : ils sont 36% des ouvriers qualifiés mais 73% des manoeuvres.

On retrouve dans ce secteur au niveau des ouvriers, une répartition des effectifs par nationalité caractéristique de toute économie faisant largement appel à une main-d'oeuvre étrangère. Mais pour ces industries agro-alimentaires, l'importance du rôle des ouvriers étrangers se double d'une dépendance presque absolue vis-à-vis de l'extérieur à l'échelon des cadres : 21 cadres et techniciens supérieurs sur 215 sont ivoiriens.

2) Le taux d'africanisation est resté stable au cours de la décennie. En 1961 95,04% du personnel étaient africains, en 1966 le taux diminuait légèrement :

94,95%, pour remonter en 1971 : 95,0% (1). Ces chiffres sont très voisins de ceux obtenus par l'ensemble des activités industrielles et montrent que l'ivoirisation ne s'est certainement pas faite aux dépens des expatriés non africains. Il serait intéressant de savoir, mais la mesure en est impossible sur 10 ans, si la proportion d'ivoiriens dans la main d'oeuvre africaine a cru entre 1961 et 1971 (2).

Si l'on cherche à préciser quelles catégories d'entreprises emploient proportionnellement le plus de cadres africains, il apparait que :

- Les entreprises ivoiriennes ont le plus fort taux d'africanisation des agents d'encadrement (direction, cadres et maîtrise) puisque près de la moitié de ceux-ci y sont africains. Il s'agit, à l'exception de deux petites entreprises, de sociétés à capitaux en totalité ou en majorités publics. L'action de l'Etat porte donc incontestablement ses fruits en cette matière. Il est vrai que la majorité des effectifs cadres des entreprises classées comme ivoiriennes relèvent de deux sociétés d'Etat dont il eut été pour le moins étonnant que leur taux d'africanisation - cadres ne fut pas plus élevé que la moyenne.

(1) Ces taux peuvent aussi s'exprimer de la manière suivante : 1 expatrié non africain pour 19,2 africains en 1961; 1 pour 18,8 en 1966 et 1 pour 19,0 en 1971.

(2) Selon la Chambre d'Industrie, la proportion d'ivoiriens dans la main d'oeuvre africaine des industries agro-alimentaires est restée stable ces dernières années : 49,4% en 1970 et 49,5% en 1972. Rapport sur les principales industries ivoiriennes au 1/1/1973 - Mai 1973.

:

- Parmi les entreprises à capitaux extérieurs, les entreprises françaises faisant partie d'un groupe, de taille souvent plus importante que la moyenne, ont un taux d'africanisation du personnel d'encadrement nettement plus élevé que les autres : 32% contre 11%.

- Par contre le fait d'être agréé au code des investissements qui comporte pourtant des obligations en matière d'ivoirisation ne modifie pas le taux d'africanisation global.

A cette première singularité s'en joint une seconde mise en évidence dans le graphique n° 6 . Les entreprises les plus anciennes, qui sont donc sensées avoir eu le temps de former des agents de maîtrise et cadres africains, continuent de recruter du personnel expatrié et doublent entre 1961 et 1971 leurs effectifs non africains. Il est vrai que dans le même temps elles recrutaient davantage encore de travailleurs africains si bien qu'elles peuvent mettre en avant un taux d'africanisation légèrement croissant!

3) La répartition des effectifs selon les qualifications fait apparaître des pourcentages peu différents de ceux obtenus pour la globalité des entreprises industrielles.

- Le taux d'encadrement (direction, cadres et techniciens, maîtrise) est de 6,1% dans ce secteur et de 7,6% dans le secteur secondaire (1).

- Les emplois de type administratif (employés) forment 10% du total (8,9% pour l'ensemble).

(1) Selon l'Office National de Formation Professionnelle (O.N.F.P.) ce même taux d'encadrement est de 9,1% pour l'ensemble du secteur privé et para-public (primaire, secondaire et tertiaires réunis).

- Le pourcentage de main-d'oeuvre ouvrière est globalement identique à celui de l'ensemble du secteur industriel (83%) mais les ouvriers qualifiés y sont sous-représentés et les manoeuvres comparativement plus nombreux. Ces derniers forment 51% des salariés dans les entreprises agro-alimentaires alors qu'ils sont 40% de la population industrielle salariée.

Le secteur agro-alimentaire est grand utilisateur de personnel peu qualifié, ce qui l'oblige à recourir à une main d'oeuvre non ivoirienne qui prend de ce fait, à tous les niveaux, une place essentielle.

III - LA PRODUCTIVITE DES FACTEURS

Les progrès de productivité d'un secteur ou d'une branche sont un élément fondamental des mécanismes de la croissance. Au niveau national, emploi, salaires, prix et surplus en dépendent largement. Malheureusement l'analyse de la productivité pose de nombreux problèmes aussi bien au stade de sa mesure qu'à celui de l'explication, si bien qu'un spécialiste pourtant en la matière, A. VINCENT peut écrire : "Grandeur proteiforme, la productivité serait-elle à ce point décevante que sa mesure doive être abandonnée ou tout au moins considérée avec méfiance?" (1). Sa réponse est bien sûr négative.

En ce qui concerne la mesure de la productivité des facteurs, deux des difficultés fondamentales concernent le passage des valeurs aux volumes dans des sous-branches aux activités diverses, et l'homogénéité dans le temps des facteurs et des produits (raffinement des équipements,

(1) A. VINCENT La mesure de la productivité p. 10 -

meilleure qualification de la main-d'oeuvre, produits plus sophistiqués). Pour résoudre la première, nous avons calculé des évaluations des variables à prix constants, soit à partir des statistiques douanières (pour les investissements) soit à partir des productions en volumes fournies par les industriels ou les comptes nationaux (pour les chiffres d'affaires). Les modifications de la qualité des facteurs et des produits ne peuvent être sérieusement appréciées par un observateur extérieur.

Aussi nous contenterons nous dans cette section de mettre en évidence des tendances, ceci à propos de deux interrogations:

- La productivité moyenne apparente des facteurs (1) a-t-elle évolué et dans quel sens?

- Assiste-t-on à une modification de la combinaison productive, un facteur de production tend il à suppléer l'autre?

A) EVOLUTION DES PRODUCTIVITES

On définit la production par personne active ou productivité moyenne apparente du travail (P_w) par le rapport production sur population active. La productivité du capital (P_k), ou production par unité de capital est mesurée par le rapport production sur investissement. De plus il s'agit moins d'une mesure en valeur absolue des productivités plus ou moins sujette à caution, que d'un repérage de leurs évolutions (indices).

1) Ensemble des entreprises

De 1961 à 1971 la productivité du travail a augmenté 5 fois plus vite que celle du capital : la première est

(1) A. VINCENT _{op.} cité p. 203.

passée de 100 à 178 (6% par an), la seconde de 100 à 112 (1,2% par an). En décomposant la décennie en deux périodes, 1961-1966 et 1967-1971, on note une progression lente et régulière de la productivité du capital, et au contraire une croissance de plus en plus forte de celle du travail. Ainsi en base 100 en 1961, on obtient en 1966 $P_k = 106$ (1,2% par an) et $P_w = 134$ (6%). Puis en base 100 en 1966, les indices passent à 106 pour P_k (1,2%) et 151 pour P_w (8,6%).

Quelle que soit la relativité de certains calculs des évolutions en volumes, les différences sont suffisamment élevées pour être significatives. Mais si l'écart brut dans l'évolution des productivités est celui indiqué, deux faits obligent à nuancer nos affirmations :

- Une même quantité de travail suivant qu'elle est combinée avec un montant variable de capital, doit fournir une productivité plus ou moins importante. Ceci revient à l'évidence suivante : la productivité de la main d'oeuvre est fonction du montant de capital sur laquelle elle s'applique. Or, au delà de ce gain "brut" de productivité, il serait intéressant de savoir si pour un montant identique d'investissement, on enregistre toujours une amélioration de P_w , appelée gain "net" de productivité. Sachant que le montant des investissements en volume a ~~cro~~ de 17% par an entre 1961 et 1971, tandis que la population active augmentait de 12%, en soustrayant cette différence de taux du gain brut, on obtient $6\% - 5\% = 1\%$.

Au cours de la décennie le gain net de productivité du travail, c'est-à-dire l'amélioration intrinsèque de la productivité de la main-d'oeuvre (pour une quantité de capital constante) a été de 1% par an.

- Les premières années d'existence d'une entreprise se traduisent toujours par des performances inférieures à la normale en matière de rendement et de productivité. Il est ainsi certain que les chiffres d'affaires 1971 de plusieurs entreprises récentes, dont quelques unes ont fait de gros investissements, ne reflètent pas les productions attendues. Pour éliminer ce biais une étude plus fine doit porter uniquement sur les entreprises de plus de 5 ans d'âge en 1971.

2) Les entreprises créées avant 1967.

De 1966 à 1971, les évolutions des deux productivités apparentes pour les entreprises créées avant 1967 sont très proches. La productivité du travail passe de 100 à 136, celle du capital de 100 à 144, soit respectivement 6,4% et 7,6% par an en moyenne. La comparaison de ces deux indices avec ceux observés au paragraphe précédent et qui portaient sur toutes les entreprises agro-alimentaires de 1971, fait ressortir essentiellement deux faits:

- Le très faible gain de productivité du capital (1,2% par an) enregistré à l'échelon global est la conséquence des investissements importants faits entre 1969 et 1970 dans les activités d'huilerie, de rizerie, de conserverie et masque en réalité une amélioration satisfaisante du rapport production sur capital pour les entreprises fonctionnant en régime de croisière.

- Par contre le fait que l'accroissement de productivité du travail soit plus élevé pour l'ensemble que pour les entreprises installées avant 1967 traduit une observation essentielle : les entreprises les plus récentes sont beaucoup "labor-saving" que les anciennes. Nous le démontrerons plus loin.

EVOLUTION DES INDICES DE PRODUCTIVITE DE 1966 à 1971
POUR LES ENTREPRISES CREEES AVANT 1967

	CA/INV		CA/EFFECTIFS		INV/EFF
	100 = 1966 (1)	100 = Pk du (2) total	100 = 1966 (3)	100 = Pw du (4) total	100 = 1966 (5)
06-10	122	59	95	97	78
06-20	79	130	125	27	158
06-30	55	101	55	24	100
06	116	67	111	61	96
07-10	86	70	87	44	100
07-40	120	192	235	47	195
07-50	232	65	173	184	74
07-60	186	227	211	444	113
07	154	122	159	112	104
08-10	148	58	109	61	73
08-40	131	27	126	49	96
08	151	56	111	60	74
09-10	138	47	176	79	127
09-20 (6)	166	540	109	242	65
09	125	108	136	133	108
10-10	166	95	128	68	77
10-70	147	305	138	390	94
10	151	285	139	339	92
TOTAL	144	100 =	136	100 =	94
		202,1 %		4,160 millions	

(1) Evolution de la productivité du capital - Indice 100 en 1966

(2) Ecart de productivité du capital par sous-branche - Indice 100 = productivité de l'ensemble du secteur.

(3) Evolution de la productivité du travail. Indice 100 en 1966

(4) Ecart de productivité du travail par sous-branche. Indice 100 = productivité de l'ensemble

(5) Evolution par sous-branche du rapport entre les facteurs de production Indice 100 en 1966

(6) Chiffres d'affaires, investissements et effectifs de 1970. (Les investissements très élevés de 1971, sans que la production et les emplois aient immédiatement suivis, auraient faussé les calculs).

Signalons d'autre part les importantes différences que l'on peut mesurer d'une part dans les productivités d'une branche à l'autre en 1971, d'autre part dans les gains de productivité entre 1966 et 1971 (tableau n°12).

B) LA SUBSTITUTION DE FACTEURS

La création d'emplois est un des objectifs prioritaires de l'industrialisation ivoirienne. Nous avons fréquemment rencontré des industriels qui estimaient possible (et souvent auraient souhaité) une automatisation plus poussée des productions. Mais "le gouvernement, le bureau de la main-d'oeuvre..." Qu'indiquent les chiffres?

Le quotient investissements sur effectifs mesure le montant de capital mis à la disposition d'un travailleur et permet d'apprécier le rapport des facteurs de production l'un à l'autre. De 1961 à 1971 il est passé de 100 à 158 (investissements déflatés) ce qui signifie que le capital a cru 1 fois et demi plus vite que le travail. D'une situation en 1961 où 1 de capital était associé à 1 de main d'oeuvre on arrive en 1971 à 1 de travail pour 1,6 de capital. Il y a véritable substitution de facteurs en 10 ans dans les industries agro-alimentaires. Les cinq premières années l'indice varie de 100 à 126, puis de 100 à 143 entre 1966 et 1971.

C'est qu'ici encore deux groupes d'entreprises sont à distinguer :

- Pour les entreprises créées avant 1967, on assiste dans une première phase, de 1961 à 1966, à un accroissement du poids du capital (le rapport passe de 100 à 126), mais ensuite de 1966 à 1971 à son déclin (de 100 à 94. L'explication est la suivante : pendant les cinq premières années arrive un groupe d'entreprises d'avan-

tage "capital using" que les précédentes, ce qui accroît globalement le poids du capital. Mais ensuite les proportions se stabilisent et même se modifient légèrement au profit du travail. Du tableau n°12 qui indique les variations du rapport par sous-branche il ressort notamment que toutes les activités, sauf trois (boulangeries, conserves de poisson, huiles brutes) ont davantage recours au travail qu'au capital entre 1966 et 1971.

- Pourtant, toutes entreprises réunies, le montant de l'investissement par travailleur, passe de 100 à 143 entre 1966 et 1971. Puisque ce ratio est stable et même légèrement décroissant durant la période pour les entreprises anciennes, ce sont les entreprises nouvelles qui sont responsables de cette forte progression globale. Autrement dit les usines créées pendant les 5 dernières années sont encore beaucoup plus "capital using" que les précédentes (1 fois et demi plus).

En résumé, le phénomène de la substitution des facteurs prend une ampleur croissante aussi bien dans les industries agro-alimentaires travaillant pour le marché local que dans celles qui visent l'exportation. Ce changement structurel se manifeste en trois paliers : de 1961 à 1966 modification des proportions au détriment du travail, de 1966 à 1971, stabilité des proportions pour les entreprises précédentes et même léger avantage au travail, mais par contre, recours proportionnellement beaucoup plus important au capital dans les entreprises nouvelles. Même si, comme il est probable, la croissance de la production dans ce groupe d'entreprises récentes actuellement en surcapacité de production, se traduit par un appel plus grand au facteur travail, elles resteront des activités de plus forte intensité capitaliste.

CHAP. 4 : LES REVENUS DISTRIBUES

Au cours de son activité, chaque entreprise distribue des revenus aux différents partenaires économiques : salaires du personnel, impôts à l'administration, en même temps qu'elle dégage des ressources propres dont elle décide l'affectation : bénéfices et amortissements. Ces valeurs constituent l'essentiel de la valeur ajoutée par l'entreprise dans le circuit économique.

I - LES REVENUS DISTRIBUES AUX MENAGES

L'analyse, faite en fonction des catégories socio-professionnelles et des nationalités, porte sur deux séries de données : d'une part les charges de main-d'oeuvre, appelées aussi frais de personnel, qui, outre les salaires bruts, incluent les diverses charges sociales obligatoires (Caisses de Compensation, de Retraite, d'Accidents du Travail) ou non (logement, électricité) (1) ; d'autre part les salaires proprement dits, dans lesquels sont souvent comprises des indemnités et primes diverses en numéraires (2), mais d'où sont exclus les avantages en nature.

(1) Ne sont pas inclus les primes de transport affectées à d'autres rubriques du compte d'exploitation.

(2) Il semble malheureusement qu'une partie de ces primes et gratifications nous aient échappé. Pourtant les chiffres que nous avons obtenus sont déjà supérieurs, de 5 à 20% selon les secteurs, à ceux recueillis pour la même année (1971) et pour les mêmes entreprises par l'Office National de la Formation Professionnelle (O.N.F.P.).

A) Les frais de personnel

Les charges de main d'oeuvre des entreprises agro-alimentaires sont passées de 577 millions en 1961 à 1223 millions en 1966 et 3022 millions en 1971, ce qui correspond à une progression annuelle de 18% en francs courants.

En 1961 une seule sous-branche, celle des boissons, distribuait presque la moitié des frais de personnel (tableau n° 13). En 1971, elle reste en tête en fournissant près du quart des charges. Les autres sous-branches grosses distributrices, en valeurs absolues, de revenus salariaux sont les conserves de fruits et la fabrication des huiles brutes, ces trois activités totalisant 54% des frais de personnel.

Le ratio frais de personnel sur chiffre d'affaires est plus significatif puisqu'il rapporte le coût du facteur travail à la production. Les sous-branches peuvent être alors regroupées en trois types :

- Les activités dont les charges de main-d'oeuvre sont proportionnellement très faibles : essentiellement transformation du cacao et raffinage des huiles brutes où les frais de personnel ne correspondent qu'à 2,3 et 3,2% du chiffre d'affaires 1971.

- Celles où ces charges sont faibles : travail des grains (7,2%) transformation du café (8,6%), huileries (10,2%).

- Celles où elles sont relativement élevées: fabrication des boissons (16,4%) et panification (19,7%).

EVOLUTION DES FRAIS DE PERSONNEL PAR BRANCHEET SOUS BRANCHE

(en millions cfa)

SOUS BRANCHES	1961		1966		1971	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
06.10	49,7	8,6	161,4	13,2	231,2	7,7
06.20	82,3	14,2	154,3	12,6	253,6	8,4
06.30	0,3	0,1	0,5	0,1	34,9	1,1
06.	132,3	22,9	316,3	25,9	519,7	17,2
07.10	67,9	11,8	232,3	19,0	504,5	16,7
07.40	9,9	1,7	27,2	2,2	198,2	6,6
07.50	2,5	0,8	36,6	3,0	125,6	4,1
07.60	-	-	49,0	4,0	139,8	4,6
07	82,3	14,3	345,1	28,2	968,1	32,0
08.10	272,7	47,2	344,6	28,2	702,4	23,2
08.40	-	-	25,4	2,1	112,7	3,7
08	272,7	47,2	370,0	30,3	815,1	27,0
09.10	25,2	4,4	59,2	4,8	431,8	14,3
09.20	20,0	3,4	34,4	2,8	82,0	2,7
09	45,2	7,8	93,6	7,6	513,8	17,0
10.10	-	-	18,1	1,5	34,0	1,1
10.70	45,0	7,8	79,6	6,5	171,7	5,7
10	45,0	7,8	97,7	8,0	205,7	6,8
T O T A L	577,5	100	1.222,7	100	3.022,4	100

Dans leur ensemble, les industries agro-alimentaires sont parmi celles qui distribuent le moins de valeur ajoutée salariale comparativement au chiffre d'affaires. Le ratio est en effet globalement de 8,7% alors qu'il s'élève à 13,4% pour l'ensemble du secteur industriel. Ceci tient non seulement à l'activité de quelques grosses unités "labor-saving" mais aussi, dans les unités plus utilisatrices de main d'oeuvre, d'une part à la proportion élevée de personnel peu ou pas qualifié, d'autre part à la sous-rémunération en zone rurale, qui concerne bien sûr tout particulièrement les industries agro-alimentaires et celles du bois. Nous développerons plus loin ces deux idées.

Il faut noter encore, à propos de ce ratio, sa baisse régulière depuis 10 ans puisqu'il était de 11,7% en 1961, 9,4% en 1966 contre 8,7% en 1971. Le recours croissant au facteur capital apparaît à travers cette évolution. Mais il faut y voir aussi un résultat de la politique d'encadrement strict des salaires suivie par la Côte d'Ivoire. (1).

(1) De 1961 à 1971, trois augmentations seulement du SMIG ont été autorisées : en 1963 il passe de 40 francs l'heure à 42,4, en 1968 à 46,6 et en 1970 à 58,3. Ceci correspond à une progression annuelle de 3,8% en francs courants. Le bond est par contre spectaculaire en 1973 et 1974 puisqu'au 1er février 1974, le SMIG horaire est à 87,6 F soit 50% d'augmentation par rapport à 1970. Les effets de ces dernière hausses seront étudiées pour l'ensemble du secteur industriel uniquement.

B) Les salaires

En combinant certains résultats de l'enquête de l'O.N.F.P. sur la main d'oeuvre salariée en 1971 avec nos propres chiffres, il a été possible de calculer des salaires par niveau de qualification et nationalité.

Il s'agit donc dans ce paragraphe de revenus non-taxés versés par les entreprises aux salariés à l'exclusion des charges sociales. Ces salaires sont bruts, car ni les charges sociales ni les impôts sur les revenus dus par les salariés n'ont été déduits.

1) Globalment, l'écart entre salaires et frais de personnel est de 610 millions puisque les industries agro-alimentaires ont versé en 1971 2,4 milliards de salaires.

Les salaires représentent donc 79,8% des frais de personnel. Si la complexité des calculs due à l'obscurité de certains documents comptables ou à l'hétérogénéité des présentations ne permettant pas de savoir le contenu précis des postes, nous empêchent de différencier avec précision et certitude ce taux selon les qualifications et les nationalités, il semble néanmoins que :

a) Une partie des charges non obligatoires est sous-estimée. Il est très souvent difficile de distinguer ce qui est à usage personnel de ce qui doit être affecté à l'exploitation industrielle. Ainsi en est-il de rubriques telles que essence, électricité, loyers : la voiture, la maison, l'eau et l'électricité, la domesticité fournies par la société peuvent accroître le revenu réel du cadre expatrié dans des proportions très importantes (sans oublier le remboursement des frais pharmaceutiques, de scolarité, etc.). La plupart des entreprises ne souhaitent pas divulguer ces coûts para-salariaux.

b) Si l'on s'en tient aux seules charges que nous avons pu mesurer et qui s'élèvent donc pour toutes les catégories de salariés réunies à 25,3% des salaires, elles atteignent pour le personnel non africain 43,1% des salaires et 13,5% pour les salariés africains. Comme les éléments qui nous échappent, concernent presque uniquement les expatriés, le taux de 100% fréquemment cité ne paraît pas fantaisiste si l'on ajoute les frais de transport en avion.

2) Par catégorie socio-professionnelle, la répartition des salaires est la suivante :

- 26,6% pour les cadres et le personnel de direction qui forment 2,8% des effectifs.
- 16,2% pour les agents de maîtrise (3,6% des salariés).
- 11,6% pour les employés (10% des effectifs).
- 45,6% pour les ouvriers et manoeuvres qui font 83% de la population salariée du secteur.

En termes de salaires annuels moyens, ceci se traduit par des écarts allant de 117 000 F pour les manoeuvres non ivoiriens à 3. 845 000 F pour le personnel de direction non africain, c'est à dire de 1 à 33 (tableau n° 14). Encore s'agit-il de moyennes par groupe professionnel.

3) Si l'on ne tient plus compte des catégories socio-professionnelles pour prendre en compte uniquement la nationalité des salariés il ressort que :

- Les expatriés sont 5,1% des salariés mais reçoivent 39,8% des salaires.
- Les ivoiriens touchent 29,5% de la masse salariale pour 36,2% des effectifs.

EFFECTIFS ET SALAIRES PAR CATEGORIE
SOCIO-PROFESSIONNELLE ET NATIONALITE

C. S. P.		Effectifs		Salaires annuels		Salaires annuels moyens (4)	Ecart de salaires	
			%	(4)	%		(5)	(6)
PERSONNEL DE DIRECTION	1	8	0,1	24,1	1,0	3,012	143	2.574
	2	1	-	2,1	0,1	2,100	100	1.795
	3	68	0,9	261,5	10,8	3,845	183	3.286
ADRES ET TECHNICIENS	1	13	0,1	20,5	0,8	1,577	100	1.349
	2	-	-	-	-	-	-	-
	3	125	1,7	334,1	13,9	2.673	169	2.285
MAITRISE	1	77	1,0	64,8	2,7	0,842	110	720
	2	38	0,5	29,1	1,2	0,766	100	655
	3	139	1,8	297,2	12,3	2,138	279	1.827
EMPLOYES QUALIFIES	1	163	2,1	74,7	3,1	0,458	100	391
	2	63	0,8	29,9	1,2	0,475	125	406
	3	51	0,7	65,5	2,7	1,284	280	1.097
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	231	3,0	51,7	2,2	0,224	112	191
	2	285	3,7	56,9	2,4	0,260	100	171
	3	-	-	-	-	-	-	-
OUVRIERS QUALIFIES	1	461	6,0	158,5	6,6	0,344	177	294
	2	261	3,4	76,7	3,2	0,294	100	251
	3	2	-	3,2	0,1	1,600	544	1.367
OUVRIERS SPECIALISES	1	762	9,9	164,8	6,8	0,216	104	185
	2	1.024	13,3	212,4	8,8	0,207	100	177
	3	-	-	-	-	-	-	-
MANOEUVRES	1	1.078	14,0	150,9	6,3	0,140	120	120
	2	2.849	37,0	333,5	13,8	0,117	100	100
	3	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	1	2.793	36,2	710,0	29,5	0,254	155	217
	2	4.521	58,7	740,6	30,7	0,164	100	140
	3	385	5,1	961,5	39,8	2,497	1.522	2.134
	T	7.699	100	2.412,1	100	0,313	-	267

(1) Ivoiriens

(4) en millions de francs CFA

(2) Africains non ivoiriens

(5) Base 100 : salaire moyen le plus faible de la catégorie.

(3) Autres

(6) Base 100 : salaire moyen des manoeuvres non africains.

- Les autres africains, dont on a vu qu'ils étaient spécialement nombreux dans les qualifications inférieures, forment 58,7 % des salariés mais n'obtiennent que 30,7 % des salaires.

Le graphique n° 7 permet de faire ressortir ces distributions très inégales en combinant qualifications et nationalités. Les surfaces y sont proportionnelles aux effectifs pour le premier carré, aux salaires versés pour le second. En ordonnée sont portés les pourcentages par catégorie socio-professionnelle, en abscisse, à l'intérieur de chaque catégorie, les parts respectives des ivoiriens, autres africains et autres expatriés.

Il était d'autre part intéressant, pour un même groupe, de comparer les salaires moyens selon la nationalité du personnel. C'est ainsi que, en prenant comme indice 100 le salaire moyen le plus faible, les écarts les plus forts se situent au niveau de la maîtrise et des employés qualifiés(1), les plus faibles chez les ouvriers spécialisés.

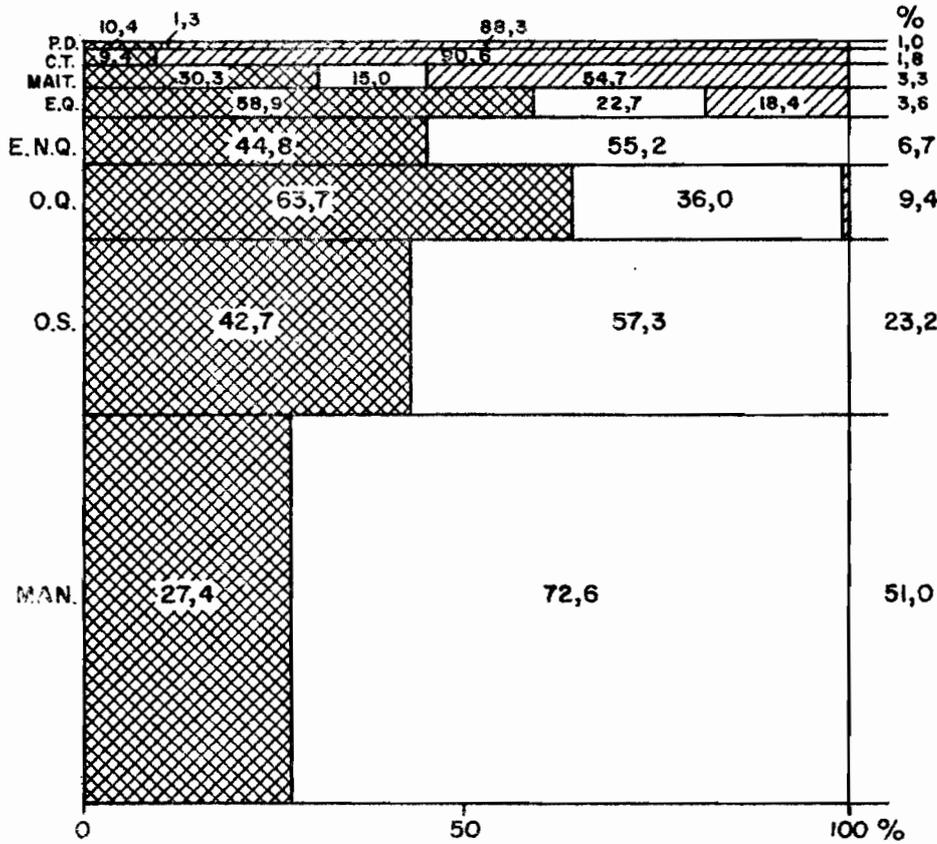
En effet, s'il est exact que les qualifications peuvent être assez différentes à l'intérieur des catégories socio-professionnelles que nous avons retenues, il est malgré tout important de remarquer :

- Qu'un directeur expatrié gagne, en moyenne, 28 % de plus qu'un directeur ivoirien, un cadre expatrié 99 % de plus, (les autres avantages, comme on l'a vu, font que ces différences sont en fait beaucoup plus grandes).

(1): Si l'on ne tient pas compte du cas spécial des ouvriers qualifiés européens. Voir tableau n° 14.

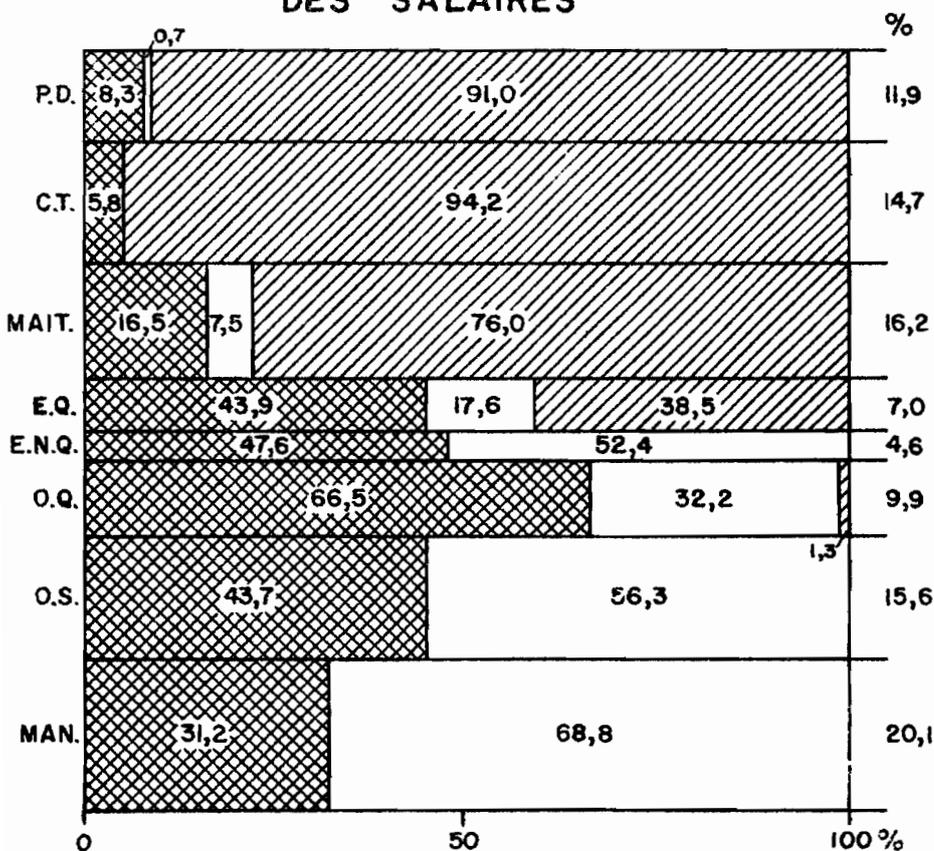
REPARTITION PAR NATIONALITE ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

DES EFFECTIFS



P.D. Personnel de direction
 C.T. Cadres et techniciens
 MAIT. Maîtrise
 E.Q. Employés qualifiés
 E.N.Q. Employés non qualifiés
 O.Q. Ouvriers qualifiés
 O.S. Ouvriers spécialisés
 MAN. Manoeuvres

DES SALAIRES



Ivoirien
 Autres Africains
 Autres

-Qu'au niveau de la maîtrise et des employés qualifiés ces mêmes moyennes vont presque du simple au triple. Les industriels de Côte d'Ivoire attachent vraiment beaucoup de prix à leurs chefs d'atelier et secrétaires européens!

-Qu'il existe une différence en faveur des ivoiriens à l'échelon des ouvriers et manoeuvres, différence qui provient d'une meilleure qualification d'ensemble des premiers et de la proportion plus importante des seconds en zone rurale (1).

4) Au sujet de ces différences régionales de salaires, il faut rappeler que les zones de salaires ont été officiellement supprimées en 1969. Si dans les qualifications supérieures (direction, cadres, maîtrise) et pour les employés, les différences entre régions sont effectivement minimales, on constate des variations importantes chez les ouvriers et les manoeuvres. A l'échelon des ouvriers qualifiés ou spécialisés, les salaires versés à Abidjan sont en moyenne de 50 à 70% plus élevés que ceux des zones rurales, les salaires de Bouaké étant à peu près identiques à ceux de la capitale. Au niveau des manoeuvres, l'écart est du simple au double. Plusieurs raisons à cela : premièrement, le recrutement par les entreprises agro-industrielles de travailleurs payés aux salaires agricoles, même s'ils sont affectés à des tâches industrielles ; deuxièmement, la proportion plus importante dans les entreprises de l'intérieur, au sein d'une même C.S.P., d'ouvriers moins qualifiés ; enfin, probablement une légère sur-estimation des effectifs. En effet les emplois temporaires sont nombreux dans ces activités agro-industrielles et nous avons dû les ramener à des emplois à temps

(1) Il y a par exemple 2 manoeuvres africains non ivoiriens pour 1 manoeuvre ivoirien à Abidjan, mais 4 pour 1 en zone rurale.

plein en suivant les indications des chefs d'entreprises. Il est possible que le nombre d'ouvriers ou manoeuvres en soit légèrement surestimé ce qui diminue d'autant le salaire moyen. Il est certain en tout cas qu'une différence de fait existe parmi ^{les} salaires moyens ouvriers selon le lieu d'implantation de l'usine, écart qui s'annule dans les catégories supérieures.

II - LES REVENUS DISTRIBUES A L'ADMINISTRATION

Les impôts versés à l'Etat se situent à deux niveaux pour les entreprises :

- Au stade de l'exploitation, il s'agit des impôts récapitulés au poste "impôts et taxes" du compte d'exploitation et qui comprennent surtout la T.V.A., les patentes, droits d'enregistrement, contributions foncières. Dans la mesure du possible les impôts sur salaires ont été pris en compte dans cette rubrique. Les droits de douanes à l'importation des consommations intermédiaires sont intégrés dans le coût de celles-ci et n'apparaissent donc pas dans les chiffres qui suivent. Par contre, les exportations étant évaluées F.O.B. Abidjan, les droits de sortie sont pris dans le compte d'exploitation et sont inclus dans les calculs.

- Au stade des résultats, la ponction de l'Etat s'établit au moyen de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C.) et des prélèvements du Fonds National d'Investissement (F.N.I.). Les taux d'imposition sont respectivement de 33% et 10%, l'assiette de ces prélèvements étant constituée par le résultat brut d'exploitation modifié des pertes et profits exceptionnels.

En 1971, la T.V.A. et les impôts divers d'exploitation se sont élevés à 5 269 millions, les impôts sur

TAUX DE PRESSION FISCALE EN 1971

	TOUTES ENTREPRISES	- SITAB	E.P. (1)	E.D.C. (2)
I : Impôts d'exploitation	5.269,0	2.480,6	981,4	1.499,2
II : Impôts sur les B.I.C.	428,5	307,8	173,3	134,5
III : Prélèvements F.N.I.	237,7	141,7	91,0	50,7
IV : Total impôts	5.935,2	2.930,1	1.245,7	1.684,4
Pression fiscale globale (3) %	17,1	9,8	8,7	10,7
Pression fiscale réduite (4) %	16,4	9,3	8,1	10,4
I/ Chiffre d'affaires %	15,2	8,3	6,9	9,5
II/ Bénéfices imposables %	20,3	17,7	18,8	16,5

(1) Entreprises prioritaires

(2) Entreprises de droit commun

(3) IV / Chiffre d'affaires

(4) IV - III / Chiffre d'affaires

B.I.C. à 428 millions et les prélèvements au profit du F.N.I. à 237 millions (tableau n° 15).

A) La pression fiscale s'établit ainsi globalement à 17,1% du chiffre d'affaires. Mais des correctives sont à faire pour cerner au plus près la réalité:

- Une entreprise, la manufacture des tabacs, paie, au stade de l'exploitation, pour 2 788,4 millions d'impôts et taxes du fait de la spécificité de ses produits. Pour évaluer une pression fiscale plus réelle nous devons éliminer chiffre d'affaires et impôts de cette entreprise. Le taux devient alors 9,8%.

- Le prélèvement F.N.I. n'est qu'un impôt temporaire dans la majorité des cas puisqu'il peut être récupéré en cas de réinvestissement. Si l'on déduit ces prélèvements, on obtient un taux de pression fiscale "réduite" de 9,3%, taux particulièrement faible qui s'explique à la fois par des exonérations ou des réductions de T.V.A., dont bénéficient certains produits alimentaires, et par le caractère exportateur de nombreuses activités qui sont de ce fait évaluées hors T.V.A.

- Les deux taux sont légèrement plus élevés dans les entreprises de droit commun que dans les prioritaires. Cet écart ne tient pas au statut fiscal des sociétés car sur le plan des impôts intérieurs les différences de régimes sont minimales (droit d'enregistrement et de timbres), mais au fait que les premières sont plus exportatrices que les autres.

Bien que l'impôt sur les B.I.C. soit réglementairement de 33%, on constate qu'il ne représente, à l'échelle du secteur, que 20,3% des bénéfices imposables et, plus précisément, 18,8% pour les entreprises prioritaires et 16,5% pour celles de droit commun. C'est que de nombreu-

ses entreprises, spécialement dans le second groupe, sont récentes et bénéficient de l'exonération quinquennale prévue dans le code des impôts.

Le tableau n°15 indique en outre un quatrième taux qui est retenu dans certaines études (1) et qui, rapportant les impôts d'exploitation au chiffre d'affaires, mesure le taux de pression fiscale au stade de l'exploitation uniquement. Il est de 8,3% en 1971 pour l'ensemble des entreprises, la manufacture des tabacs exclue.

B) Si l'Etat perçoit un revenu de l'activité industrielle, le code des investissements crée à l'inverse un manque à gagner. Les données qui suivent mesurent ce préjudice uniquement à partir des exonérations accordées aux entreprises prioritaires sur les biens d'équipement et les matières premières. Les pertes fiscales résultant du régime général, telles que l'exonération des impôts sur les B.I.C. pendant 5 ans, ne sont pas prises en compte.

Nous nous baserons sur deux séries de chiffres :

a) Les relevés mensuels de la Direction des Douanes.

Chaque mois la Direction des Douanes calcule, à partir des déclarations douanières des industriels, le montant des droits d'entrée et de sortie qui seraient perçus en régime normal et qui représentent donc les dégrèvements accordés aux entreprises prioritaires (2).

(1) Voir Rapport sur la situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970, DDI - Ministère du Plan-1972.

(2) Il semble que certains de ces chiffres soient sous-estimés, car nous y avons constaté pour quelques entreprises des interruptions de séries pour le moins surprenantes.

En 1971 les exonérations sur les matières premières étaient de 20,4 millions, celles sur les biens d'équipement de 1 million tandis que les réductions du droit unique de sortie portaient sur 4 millions. Ces chiffres sont très faibles par rapport au total des exonérations industrielles calculées de la même façon et qui s'élèvent à 4,1 milliard en 1971. Même au cours des années antérieures, le montant n'en fut jamais très important pour les agro-alimentaires comme le montre le tableau suivant :

	63	64	65	66	67	68	69	70	71	Total
Exonérations totales (en millions)	0,2	10,7	16,0	29,9	16,7	26,2	39,0	58,7	25,4	222,8
dont exonérations sur biens d'équipemt.	0,2	10,5	11,4	21,1	5,4	3,8	10,3	11,0	1,0	74,7

Pour expliquer ces faibles montants on peut préciser que : huit des dix entreprises prioritaires valorisent des matières premières locales et les deux autres des produits intermédiaires ne payant en régime général, que des droits d'entrée très réduits (0,5 à 5 %). Leur situation quant à leurs achats n'est donc guère différente de celle des sociétés de droit commun.

De même le régime général ne prévoit que des droits restreints pour les biens d'équipement nécessaires à ces types d'industries.

L'agrément prioritaire ne semble pas être, en tout état de cause, un élément fondamental de la croissance des activités du secteur puisque quatre entreprises seulement le considéraient comme une condition sine qua non à leur installation en Côte d'Ivoire.

Il faut noter en outre que deux entreprises, la beurrerie de cacao et la meunerie, disposent d'une convention d'établissement qui leur garantit le maintien d'un régime fiscal de longue durée (15 et 20 ans).

b) Les données sur la SACO et la CAPRAL

Malgré la règle que nous nous sommes fixés de ne jamais faire mention d'entreprises isolément désignées, les privilèges fiscaux particuliers qui ont été accordés à deux entreprises doivent être étudiés séparément. Ces deux sociétés sont la beurrerie de cacao (SACO, du groupe Barry) et l'usine de solubilisation de café (CAPRAL, du groupe Nestlé). Nous précisons le mécanisme des exonérations, puis leur montant.

Produits tirés du cacao. Le cacao en fèves supporte à la sortie de Côte d'Ivoire une taxe appelée droit unique de sortie, qui est définie chaque année par la mercuriale de la campagne. Cette taxe est relativement élevée et constitue une ressource importante du budget ivoirien (1). La beurrerie de cacao exporte, elle, du cacao semi-transformé mais en grande partie exonérés de cette taxe. Plus exactement ce n'est qu'au delà d'une exportation de 30.000 tonnes d'équivalent-fèves (1 tonne de produit transformé égale 1,250 tonne de fèves) que la SACO se retrouve dans la situation d'un exportateur ordinaire. Jusqu'à ce plafond, son cacao aura bénéficié de détaxes successives de 75%, 60% et 40% du taux normal pour les tranches de 0 à 12 000t, 12 000 à 20 000t, 20 000

(1) En 1972/73, le D.U.S. était de 43,7 F C.F.A. pour une valeur F.O.B. de 148,5 F C.F.A. le kilo de cacao en fèves du meilleur grade. L'Etat en a tiré 8,6 milliards de recettes.

à 30 000 t (2). Ce cacao en beurre, pâte, tourteau est vendu par la SACO en Europe et aux Etats-Unis à des prix qui n'ont aucune raison d'être inférieurs à ceux pratiqués par les usines similaires européennes. Mais ces usines auront, elles, acheté du cacao brut ayant supporté la totalité des droits de sortie. On voit alors le grand intérêt pour le groupe Barry d'une implantation en Côte d'Ivoire. Les demandes d'installation se font du reste de plus en plus nombreuses et pressantes car de nouvelles sociétés espèrent bien bénéficier d'avantages comparables.

Nous avons calculé que le manque à gagner pour l'Etat depuis la création de l'usine en 1964 jusqu'à la campagne 1972/73 s'élevait à 4,925 milliards. Il convient de faire 3 remarques :

. Les exonérations annuelles qui tournent, au cours des derniers exercices, autour de 700 millions sont sensiblement équivalentes à la valeur ajoutée brute dégagée par l'entreprise (non compris les taxes de sortie qui de toute façon seraient perçues sur le cacao non transformé).

. Le cacao transformé supporte à son entrée dans les pays du Marché Commun une taxe douanière qui ne s'applique pas au cacao en fèves. La SACO subit donc une pénalisation certaine du fait de valoriser en Côte d'Ivoire ce produit agricole pour la partie de ses produits qui est destinée à l'Europe (les trois-quarts environ). Le fisc ivoirien fait les frais de cet obstacle douanier.

(2) Ces taux dégressifs sont appliqués depuis la campagne 1969/70. Auparavant les 30 000 tonnes d'équivalent-fèves acquittaient une taxe de sortie uniforme égale à 25% du D.U.S. en vigueur.

. Il faut faire justice à la SACO qu'elle permet de transformer la quasi-totalité des fèves non exportables qui forment près de 50% de ses achats de cacao brut. C'est pour cette raison que son installation à Abidjan a été sollicitée par les autorités ivoiriennes. Mais ce motif ne peut en aucun cas être invoqué pour les usines suivantes en projet ou en cours de réalisation.

- Café soluble. La société CAPRAL a été entreprise prioritaire de 1960 à 1970 pour une partie de ses activités, à savoir la fabrication de café soluble. Elle se livre en outre au commerce d'import-export en distribuant les produits SOPAD (Nestlé et Vittel) et en exportant du café vert ivoirien. A propos de ces exportations, le rapport réalisé par le Ministère du Plan sur les entreprises de droit commun en 1971, note : "La société n'effectue pas de profit sur cette activité, cherchant uniquement à couvrir ses frais : achats 4 820 millions, ventes 4 874 millions" (1). Un pour cent de marge, cela devient de la philanthropie! Au bénéfice des usines NESTLE d'Europe bien sûr.

Les statistiques de la Direction des Douanes ne font état d'aucune exonération, ce qui peut s'expliquer par le fait que l'entreprise valorise une matière première locale et qu'elle n'a pas demandé de dégrèvements sur les biens d'équipement. Par contre, et ceci est moins signalé, elle a obtenu une détaxation pour ses exportations de café vert. La perte fiscale pour la Côte d'Ivoire résultant de cette

(1) Rapport analytique sur la situation des entreprises de droit commun à fin 1971. - Direction du Développement Industriel - Ministère du Plan - 1973.

création industrielle ne concerne donc pas l'usine elle-même mais l'octroi d'un privilège à la CAPRAL - exportatrice de café vert.

Les détaxes sont portés sur 38 000 tonnes de café vendus pendant 12 ans et s'élèvent globalement à 958 millions. Cette somme ne pourra pas être prise en compte dans le calcul ultérieur du "ratio de survie" qui compare le montant des exonérations à celui des bénéfices (1) puisque la gestion de l'établissement industriel n'est en rien affectée. On peut constater, que ce montant d'exonérations coïncide à peu près avec celui des investissements industriels de l'entreprise. Ne peut-on pas dire que l'Etat ivoirien a payé à Nestlé son usine abidjanaise?

Les gains fiscaux annuels pour les deux entreprises sont les suivants :

	60/61	61/62	62/63	63/64	64/65	65/66	66/67
Exonérations (en millions)	111,9	89,5	89,5	89,5	209,5	304,3	372,5

	67/68	68/69	69/70	70/71	71/72	72/73	CUMUL
Exonérations (en millions)	691,0	666,8	850,8	803,9	826,2	777,9	5883,3

Nous ne cherchons pas, avec ces deux exemples, à nier tout intérêt au code des investissements pour la Côte d'Ivoire. Car si par exemple le beurre de cacao supportait, en équivalent - tonne; une taxation strictement

(1) Cf. infra page: 88

égale à celle des fèves, aucun industriel ne se serait intéressé à une valorisation locale. Il est certainement nécessaire de consentir des avantages à ce type d'entreprises si l'on veut atteindre les objectifs d'industrialisation fixés. Mais il faut toujours être bien conscient de ce qu'il en coûte à la collectivité nationale.

III - LES REVENUS DE L'ENTREPRISE

Au cours de l'exercice 1971, les entreprises agro-alimentaires ont pu dégager un ensemble de ressources qui sont restées à leur disposition : l'autofinancement. Celui ci est constitué par les amortissements et les bénéfices soit avant (autofinancement brut), soit après impôts et dividendes (autofinancement net) (1).

A) Les bénéfices (2)

(1) Certaines provisions (provisions à réintégrer obligatoirement dans les résultats, provisions ne donnant pas lieu à dégrèvement à court terme) pourraient être comprises dans l'autofinancement de l'exercice correspondant à leur constitution. Mais "afin d'éviter à faire ce choix parmi les provisions, qu'il est pratiquement impossible à l'analyste extérieur de faire, nous pensons que les provisions doivent être comprises, par leur incidence sur le montant du bénéfice, dans l'autofinancement au moment de leur reprise ou annulation". G. Depallens - Gestion financière de l'entreprise. Page 364 - 4^e édition 1970. Ed. Sirey.

(2) En l'état actuel de l'analyse de nos données, il n'est pas possible de préciser l'affectation des bénéfices et en particulier le montant des dividendes versés. En conséquence ce paragraphe ne concerne pour l'instant que les revenus dégagés par l'entreprise pour elle-même au cours de l'exploitation, avant affectation.

EVOLUTION DES BENEFICES
D'EXPLOITATION PAR SOUS-BRANCHE
(en millions CFA)

SOUS-BRANCHES	1961		1966		1971	
	VALEUR	%	VALEUR	%	VALEUR	%
06-10	23,5	3,9	255,9	23,4	264,2	12,1
06-20	55,2	9,1	71,5	6,6	50,3	2,3
06-30	0,5	0,1	0,6	-	1,5	0,1
06	79,2	13,1	328,0	30,0	316,0	14,5
07-10	34,9	5,8	64,0	5,9	-22,8	-1,0
07-40	1,1	0,2	-11,9	-1,1	-14,2	-0,6
07-50	1,3	0,2	73,3	6,7	237,1	10,8
07-50	-	-	163,7	15,0	408,5	18,6
07	37,3	5,2	289,1	25,5	608,6	27,9
08-10	318,3	52,9	207,1	19,0	530,1	24,3
08-40	-	-	-21,8	-2,0	15,3	0,7
08	318,3	52,9	185,3	17,0	545,4	25,0
09-10	36,6	6,1	36,4	3,3	316,8	14,5
09-20	21,9	3,6	50,9	4,7	25,4	1,2
09	58,5	9,7	87,3	8,0	342,2	15,7
10-10	-	-	3,5	0,3	0,8	-
10-70	108,7	18,1	198,4	18,2	371,9	17,0
10	108,7	18,1	201,9	18,5	372,7	17,0
TOTAL	602,0	100	1.091,6	100	2.184,9	100

1) Les bénéfices d'exploitation avant impôts s'élevaient à 600 millions en 1961 et 2,2 milliards en 1971, soit un montant multiplié par 3,6 alors que dans le même temps le chiffre d'affaires l'était par 7.

Le tableau n° 16 permet de remarquer qu'en 1971 :

- Une seule sous-branche, celle des boissons, fournit le quart des bénéfices totaux ;

- Six sous-branches réalisent plus de 97 % du montant des bénéfices ;

- Deux activités subissent des pertes d'exploitation. Pour la première, conserves de fruits et jus de fruits, les pertes importantes d'une entreprises compensent et au delà les bénéfices des autres. On peut trouver à cette situation une double raison : d'une part l'entreprise en question est en période de démarrage et a dû faire face à plusieurs incidents techniques, d'autre part le marché le plus rémunérateur, par les prix offerts, à savoir le marché français, lui est difficilement accessible car il est réservé en priorité aux sociétés déjà installées(1). Dans la seconde sous-branche, celle des conserves de poissons, la plupart des entreprises sont nouvelles et deux font des pertes : l'une à cause de difficultés d'approvisionnement, l'autre parce qu'elle ne parvient pas à écouler un produit nouveau sur le marché ivoirien.

2) Les bénéfices au bilan ou bénéfices nets ont atteint 1.442 millions en 1971, soit 66 % des bruts. Ces bénéfices nets sont obtenus en effet à partir des précédents après déduction des éléments de pertes et profits exceptionnels (bénéfices imposables) et des impôts directs.

C'est cette somme de 1,4 milliard qui constitue le véritable revenu des entreprises agro-alimentaires.

(1): Notons de plus que les résultats d'exploitation seraient autres si un des actionnaires de la société, chargé aussi de la commercialisation dans le principal pays client, consentait à réduire l'importante marge pour frais de distribution qu'il se consent.

Avec les reports à nouveau et réserves légales du bilan elle forme le volant de ressources que les actionnaires auront le pouvoir d'affecter (dividendes, réserves, reports, etc). Mais son montant est fortement dépendant de l'attitude des sociétés en matière d'amortissements et les bénéfices ne peuvent s'étudier séparément des amortissements.

Il faut tout de même remarquer que les bénéfices nets progressent légèrement moins vite que les bénéfices d'exploitation. Les premiers passent de 451 millions en 1961 à 764 en 1966 et 1442 en 1971 ce qui représente un taux d'accroissement annuel moyen de 12,3% contre 13,8% pour les bénéfices bruts. L'augmentation de la pression fiscale (évaluée à 40% en 4 ans entre 1967 et 1970 dans un rapport de la Direction du Développement industriel (1)) en est la cause.

B) Les amortissements.

1) Cet autofinancement de maintien que constituent les amortissements s'élève à 1,4 milliard en 1971, contre 278 millions en 1961. Les deux tiers de ces amortissements sont en 1971 le fait de quatre sous-branches : fabrication d'huiles brutes, conserves de fruits, fabrication des boissons, travail des grains (tableau n° 17).

Le volume des amortissements annuels est fonction à la fois du montant des immobilisations et de la vitesse de vieillissement du matériel, et de la situation financière de l'entreprise. Si pour évaluer la seconde, il est préférable de sommer bénéfices et amortissements

(1) La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970.

Op. cité.

EVOLUTION DES AMORTISSEMENTS
ANNUELS PAR SOUS-BRANCHE
(en millions CFA)

SOUS-BRANCHES	1961		1966		1971	
	VALEUR	%	VALEUR	%	VALEUR	%
06-10	23,0	8,3	161,1	21,9	204,8	14,3
06-20	6,8	2,4	11,2	1,5	32,4	2,3
06-30	0	-	0	-	9,3	0,6
06	29,8	10,7	172,3	23,4	246,5	17,2
07-10	58,2	20,9	114,2	15,5	227,8	15,8
07-40	0	-	0	-	72,9	5,1
07-50	2,6	0,9	112,6	15,3	82,7	5,7
07-60	-	-	79,8	10,9	137,4	9,6
07	60,8	21,8	306,6	41,7	520,8	36,2
08-10	110,5	39,6	136,0	18,5	217,5	15,1
08-40	-	-	0	-	44,0	3,1
08	110,5	39,6	136,0	18,5	261,5	18,2
09-10	37,9	13,6	62,8	8,6	307,1	21,4
09-20	9,7	3,5	15,6	2,1	40,0	2,8
09	47,6	17,1	78,4	10,7	347,1	24,2
10-10	-	-	1,6	0,2	12,0	0,8
10-70	30,0	10,8	40,0	5,5	48,7	3,4
10	30,0	10,8	41,6	5,7	60,7	4,2
TOTAL	278,7	100,0	734,9	100	1436,6	100

puisque l'entreprise peut jouer sur l'un ou l'autre poste, il est possible dans le premier cas de comparer l'évolution des amortissements et celles des investissements.

2) Le graphique 5 p:24 précise l'évolution des investissements bruts cumulés et des investissements et amortissements annuels pour toutes les entreprises (1).

On y constate trois phases :

- Une période de forts investissements, de 62 à 65, correspondant à la création de quelques unités de grandes tailles dans les secteurs de la transformation des grains et du cacao.

- Une phase de plus faible croissance des dépenses d'équipement en 66-68 avec même en 1966 et 1967 un désinvestissement net, puisque les amortissements annuels étaient supérieurs aux investissements de l'année. Ceci traduit, dans la mesure où les amortissements comptables ont une signification économique, un affaiblissement du potentiel de production et un désengagement des bailleurs de fonds.

(1) Nous n'avons pas pu obtenir de toutes les entreprises des données annuelles entre 1961 ou leur date de création et 1971. Ceci explique les différences entre les chiffres portés sur le tableau n° 3 (toutes entreprises) et le graphique n° 5 (entreprises avec évolution annuelle uniquement). Les écarts portent essentiellement sur la phase 1968-71 où des investissements importants (en particulier dans les huileries) n'ont pu être suivis chaque année. L'accumulation nette "réelle" de cette phase est donc plus importante que ne l'indique le graphique.

- Une phase de très forts investissements depuis 1969. Cette relance, principalement le fait de l'Etat et d'investisseurs étrangers non français, concerne des activités de valorisation des ressources nationales (agriculture et pêche).

3) Nous avons d'autre part essayé de comparer l'effort d'investissement des entreprises avec leurs capacités de financement. Pour cela, sur la période 1967-1971, nous avons éliminé les créations de nouvelles usines et mis en parallèle, uniquement pour les établissements créés avant 1967, l'évolution de leurs investissements, de leurs amortissements et de leurs capacités d'autofinancement définies par la somme amortissements + bénéfices nets (1). Sur le graphique n° 8 on constate que :

- Les entreprises agro-alimentaires réinvestissent plus qu'elles n'amortissent. Ceci suppose une confiance dans l'avenir politique et économique du pays, puisqu'on continue à améliorer les capacités de production et à accroître les fonds immobilisés en Côte d'Ivoire.

- L'effort pourrait être supérieur encore car les ressources dégagées annuellement sont plus élevées que les investissements bruts de chaque exercice. Sans aucun recours au crédit les industries agro-alimentaires seraient capables de financer des équipements productifs nouveaux plus importants. De 1966 à 1971 les taux de couverture des investissements annuels par les ressources propres de financement ont été successivement de 224, 230, 211, 196, 138 et 127%. L'accroissement plus rapide des dépenses d'équipement fait chuter le rapport mais le fait remarquable est qu'il soit constamment supérieur à 100, démontrant une sous-utilisation des possibilités financières.

(1) Cf. infra page: 83

Il ne faut pas déduire des taux précédents que toutes les immobilisations sont effectivement financées sur fonds propres et que seul le solde de la soustraction bénéfiques + amortissements - investissements constitue les ressources en fin de compte disponibles (et transférables) pour les entreprises. En étudiant les modalités de financement au niveau global (1), nous verrons que la plupart des sociétés, malgré leur surcapacité de financement, ont recours au crédit. Cette pratique s'avère plus rentable en permettant de dégager des sommes que l'on peut placer à de meilleurs taux en Europe.

C) Les résultats et rendements financiers.

1) Le ratio de bénéfice brut est mesuré par le rapport bénéfice d'exploitation sur chiffre d'affaires (tableau n°18). De 1961 à 1971, on enregistre une baisse régulière de ce rapport qui passe de 12,2% à 8,5% et 6,3%.

Plusieurs facteurs expliquent cette évolution :

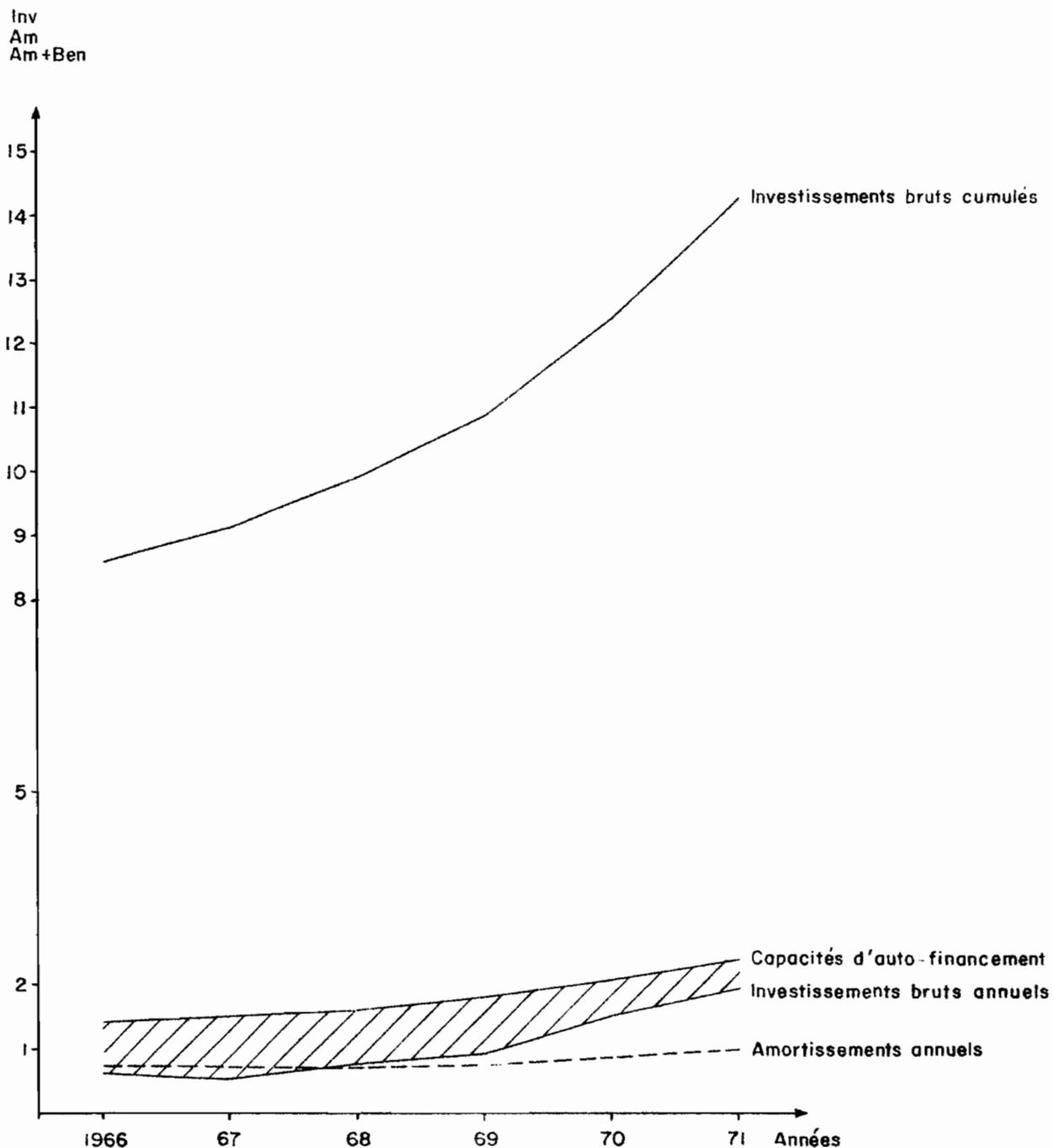
- De nombreux produits agro-alimentaires sont soumis, du fait de leur grande diffusion, aux régimes de la taxation ou de l'homologation qui bloquent ou ralentissent la croissance des prix de vente.

- Dans le même temps le coût des consommations intermédiaires importées croissait fortement.

- Dans quelques branches, la multiplication d'entreprises fabricant les mêmes produits les oblige toutes à réduire leurs perspectives de croissance et à se concurrencer, soit au niveau des approvisionnements, soit à celui des ventes.

(1) Cette étude détaillée portant sur un échantillon plus réduit, l'analyse n'en sera faite qu'au niveau de l'ensemble du secteur industriel.

**EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS ANNUELS ET DES
CAPACITES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES
CREEES AVANT 1967**
(en milliards F CFA)



Capacité d'auto-financement = Bénéfice net + Amortissement

EVOLUTION DU RATIO BENEFICES BRUTS/CHIFFRES D'AFFAIRES SELON LES
DIFFERENTS CRITERES DE CLASSEMENT DES ENTREPRISES.

C R I T E R E S		1961	1966	1971
<u>Nationalité des capitaux</u>	Français de France	13,9	8,9	8,6
	Français de C.I.	9,3	8,1	3,9
	Côte d'Ivoire Publics	0,4	0	0,5
	Côte d'Ivoire Privés	-	-	1,0
	Autres	7,1	3,5	1,1
<hr/>				
<u>Appartenance à un groupe</u>	Groupe étranger	13,3	8,3	7,5
	Groupe national	9,3	8,1	4,0
	Non	11,8	11,5	2,7
<hr/>				
<u>Participation de l'Etat au capital social</u>	Oui	8,3	7,8	7,2
	Non	15,3	9,1	5,2
<hr/>				
<u>Régime fiscal</u>	Prioritaires	5,6	7,1	6,7
	Droit commun	12,9	9,6	6,0
<hr/>				
<u>Taille</u>	Ca < 100 m	14,0	8,5	1,9
	100 < ca < 500	11,1	8,7	6,3
	ca > 500 m	12,3	8,5	6,4
<hr/>				
<u>Date de création</u>	Avant 62	12,2	7,8	7,4
	de 62 à 66	-	9,6	9,1
	depuis 67	-	-	- 1,5
<hr/>				
Toutes entreprises		12,2	8,5	6,3

- La phase de démarrage est toujours de rentabilité moindre pour une entreprise. Or 17 entreprises sur 46 ont moins de 5 ans en 1971.

En examinant l'évolution du ratio selon des différentes classes d'entreprises on peut constater une baisse dans toutes les catégories. En 1971 il apparaît que :

- Les entreprises à capitaux majoritairement français possèdent le meilleur ratio. Ceci s'explique par leur plus grande ancienneté et par le fait qu'elles ont pu choisir les secteurs les plus rentables.

- Le taux de rentabilité brute des entreprises prioritaires est très voisin de celui des sociétés soumises au régime de droit commun.

- Le ratio croît avec la taille de l'entreprise. Il faut préciser que dans le groupe des établissements ayant un chiffre d'affaires inférieur à 100 millions, on trouve nombre de boulangeries à la comptabilité quelque fois floue et un plus grand nombre de sociétés très récentes.

- Le groupe des entreprises créées depuis 1967 est le seul à supporter globalement une perte d'exploitation. Mais pour ces usines aux investissements souvent lourds, encore faudrait-il faire le poids de la politique d'amortissement qui obère les résultats d'exploitation.

2) Le ratio de bénéfice net (bénéfice net sur chiffre d'affaires) n'est que de 4,1% en 1971, de 6,0% en 1966 et 9,1% en 1961.

Sa décroissance s'explique par les mêmes motifs que ceux cités à propos du ratio précédent, auxquels s'ajoute une augmentation de la pression fiscale que nos données ne nous permettent pas de chiffrer avec rigueur.

3) Pour réduire le déséquilibre possible entre les amortissements et les bénéfices on a calculé un ratio dit de "situation financière" avec au numérateur les bénéfices nets plus les amortissements et au dénominateur les chiffres d'affaires toutes taxes comprises.

En 10 ans le ratio diminue de 44,3% puisqu'il est de 14,7% en 1961, 11,8% en 1966 et 8,2% en 1971. Les écarts sont souvent importants d'une entreprise à l'autre dans une même sous-branche, aussi les variations du rapport s'avèrent-elles plus significatives par groupe d'entreprises (tableau n° 19).

Selon le critère de la nationalité des capitaux, les sociétés françaises sont les seules à posséder un ratio supérieur à la moyenne. Les raisons sont celles évoquées plus haut : plus grande ancienneté, choix des branches les plus dynamiques. A l'inverse les entreprises ivoiriennes et celles à capitaux étrangers non français sont récentes, ce qui peut expliquer leurs médiocres ratios particulièrement pour les secondes. Pour les premières citées, ajoutons que la hausse vigoureuse de certains cours mondiaux en 1972 et 1973 modifie ce classement.

Malgré les exonérations fiscales dont elles bénéficient, les entreprises prioritaires n'ont un taux que très légèrement supérieur à celles de droit commun.

Le ratio de situation financière atteint son maximum pour les établissements de taille moyenne (10,5%) et pour ceux qui ont de 5 à 10 ans d'âge (10,2%).

Mais le fait essentiel à retenir est que, à l'exception des sociétés à capitaux étrangers non-français, qui

RATIOS DE SITUATION FINANCIERE ET D'INTERET
ECONOMIQUE PAR CATEGORIE D'ENTREPRISES EN 1 9 7 1

	BEN + AM C.A	BEN + AM INV
<u>Nationalités des capitaux</u>	%	%
Français de France	9,9	19,5
Français de C. I.	5,0	8,7
Côte d'Ivoire publics	6,6	3,2
Côte d'Ivoire privés	7,3	18,2
Autres	3,5	4,9
<u>Appartenance à un groupe</u>		
Groupe étranger	8,7	15,9
Groupe national	5,0	9,2
non	7,9	5,2
<u>Régime fiscal</u>		
Prioritaires	8,6	14,5
Droit commun	7,8	10,0
<u>Taille</u>		
Ca < 100 m	8,2	3,7
100 < Ca < 500	10,5	9,2
Ca > 500 m	7,8	13,2
<u>Date de création</u>		
Avant 62	8,6	16,1
de 62 à 66	10,2	18,7
depuis 67	3,4	2,3
Ensemble	8,2	11,7

constituent aussi la majorité des établissements créés, depuis 1967, les écarts à la moyenne sont faibles pour tous les groupes d'entreprises. Nous allons voir qu'il en est très différemment pour le ratio suivant.

4) Le volume des amortissements en fonction non seulement de la bonne santé financière de l'entreprise mais aussi du volume de ses immobilisations. On peut donc calculer un ratio "d'intérêt économique" pour l'entreprise rapportant bénéfices et amortissements aux investissements bruts cumulés (tableau n° 19).

Deux traits caractérisent ce rapport :

a) Il a chuté de 40% en 10 ans passant de 19,5% en 1961 à 16,5% en 1966 et 11,7% en 1971. On trouve là un phénomène particulièrement important et qui, s'il se trouve vérifié au niveau global, infirme une hypothèse d'école très répandue. Globalement la rentabilité économique du capital immobilisé ne serait pas sensiblement supérieure à celle que l'on trouve en Europe. Ceci est en contradiction avec de nombreux a priori théoriques et expliquerait peut être en partie que le mouvement des capitaux excédentaires des centres développés vers les pays en voie de développement ne possède en rien l'automatisme que voudraient bien lui attribuer de multiples auteurs. A preuve les surenchères en matière de promotion industrielle auxquelles se livrent les pays africains. Mais il faut bien insister sur le caractère global et nouveau de ce ratio de 12%. Il existe des secteurs à forts rendements passés et actuels, tandis que l'insuffisance des taux dans d'autres explique en partie l'obligation pour l'Etat de supplanter les capitaux privés défaillants pour développer les industries de valorisation des ressources nationales.

Pour le secteur agro-alimentaire, les raisons de cette diminution ont été déjà mentionnées :

- Encadrement plus strict de l'Etat qui contrôle davantage les prix et accroît sa pression fiscale directe.

- Accroissement du nombre d'entreprises pour un marché restreint et qui même s'est réduit pour certaines sous-branches après la fermeture des marchés voisins.

- Mise en place, avec la participation de l'Etat, d'usines aux investissements très lourds et dont les résultats sont conjoncturellement faibles en 1971.

b) Il varie énormément d'un groupe d'entreprises à l'autre. Si toutes les classes d'entreprises sont affectées par la baisse tendancielle du ratio, celui-ci reste très différent d'un groupe à l'autre, principalement en ce qui concerne :

- Les entreprises à capitaux publics ivoiriens. Utilisatrices de gros équipements, récentes, dans des secteurs où les capitaux privés étaient réticents à s'investir, donc moins rentables, à moyen terme, leur marge d'autofinancement ne représente que 4% des investissements en 1971. Mais il est remarquable que dans le même temps les entreprises à capitaux privés français de France ou celles reliées à un groupe financier ou industriel international, voient leurs ratios d'intérêt économique doubler par rapport à celui de situation financière (alors que pour l'ensemble, le premier est supérieur de 42% au second). Cela signifie que dans ces sociétés où la situation financière ne semble pas remarquable (9 - 10%) il est tout de même possible de récupérer en un an environ 20% de la "mise" que représentent les investissements. Le seul engagement contraignant est bien en effet l'immobilisation d'une somme en biens d'équipement qu'il s'agit de faire fructifier au maximum dans un délai

minimum.

Il doit être clair que ces affirmations ne sont pas en contradiction avec ce que nous notions au paragraphe précédent. L'évolution du ratio est bien à la baisse et les capitaux français sont eux aussi touchés. Cependant mieux gérés, installés depuis plus longtemps et dans des activités bien choisies, leur placement est beaucoup plus fructueux.

- Les entreprises prioritaires. Alors que leur ratio de situation financière n'est pas différent de celui des entreprises de droit commun, elles possèdent un ratio d'intérêt économique plus élevé. Rien de surprenant à cela quand on sait que 7 parmi les 10 sociétés agréées au code des investissements, sont liées à un groupe étranger et relèvent donc de la logique que nous venons d'indiquer.

- Les entreprises classées selon la taille de leur chiffre d'affaires. C'est dans les grosses entreprises dont les ventes sont supérieures à 500 millions que le ratio d'intérêt économique est le plus élevé (17%). Par contre le rapport est particulièrement faible dans les petites entreprises dont les dépenses en capital ont un rendement très médiocre (5%). Cette situation est le résultat de la multiplication des concurrents dans les fabrications qui nécessitent des immobilisations de fonds moindres que dans d'autres secteurs. Ces petits entrepreneurs sont, aussi, souvent obligés d'employer des technologies impliquant l'installation de capacités supérieures aux besoins et investissent sans calcul d'actualisation des rendements.

5) Nous avons vu que, sauf pour deux entreprises, les exonérations accordées aux entreprises prioritaires sont faibles dans le secteur agro-alimentaire. Le ratio dit "taux de survie" qui compare les exonérations aux bénéfices d'exploitation des sociétés bénéficiant du code des investissements, mesure en quelque sorte leur degré de dépendance vis à vis de leurs privilèges et permet d'estimer les difficultés d'exploitation possibles en cas de cessation de l'agrément.

La beurrerie de cacao modifiant considérablement les chiffres nous avons calculé deux taux (1).

- Pour toutes les entreprises prioritaires, la SACD exclue, les exonérations s'élèvent à 3% des bénéfices bruts en 1966 et 1,2% en 1971. Dans aucun établissement ce ratio ne dépasse 10%. La fin des dégrèvements fiscaux à l'échéance de l'agrément ne devrait donc poser aucun problème financier aux entreprises agro-alimentaires, à l'inverse de ce qui se passe dans d'autres secteurs, tels que les textiles ou les fabrications mécaniques et électriques.

- Si l'on tient compte de la beurrerie de cacao, les taux deviennent 62% et 82% en 1966 et 1971. Pour cette entreprise en effet, chaque année depuis sa création, les exonérations sont supérieures aux bénéfices, avec pour les dernières campagnes une tendance au rattrapage des premières par les seconds.

(1) On rappelle que les exonérations accordées à la CAPRAL ne sont pas comptabilisées dans le calcul des "taux de survie". Les avantages fiscaux que cette entreprise a obtenus pour l'exportation d'une partie de son café vert ont sans doute décidé de la création de l'établissement industriel mais ne modifient pas la rentabilité de celui-ci.

IV - LA VALEUR AJOUTÉE

A) Le montant de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée par les industries agro-alimentaires représente en 1971 35% de celle du secteur industriel moderne. D'un montant de 2,7 milliards en 1961, elle a été multipliée par 4,8 en 11 ans pour atteindre 12,9 milliards en 1971.

En 1961, 82% de la valeur ajoutée étaient formés par 3 sous-branches : l'industrie du tabac qui, grâce aux revenus versés à l'Etat, constituait à elle seule 40% du total, la fabrication de bières et boissons gazeuses (36% de la valeur ajoutée globale pour 30% des ventes totales) et la fabrication de conserves de fruits (6,4%).

En 1971, ces trois productions fournissent encore plus de la moitié de la valeur distribuée par les agro-alimentaires (tableau n°20). Si l'on exclue la manufacture de cigarettes (pour ne pas tenir compte des impôts spécifiques aux tabacs), les industries qui contribuent le plus à la formation de la Production Intérieure Brute sont dans l'ordre décroissant : les industries de la bière et des boissons gazeuses (16,7% du total), la fabrication de produits tirés du cacao (13,8%), les huileries de palme, les conserveries de fruits et l'usinage des grains.

B) La composition de la valeur ajoutée.

Le rapport valeur ajoutée sur chiffre d'affaires qui permet d'évaluer l'apport propre des entreprises dans le processus de production, est de 37,4% en 1971, soit un taux très proche de celui de l'ensemble du secteur secon-

EVOLUTION DES VALEURS AJOUTEES
PAR BRANCHE ET SOUS-BRANCHE
(en millions CFA)

SOUS-BRANCHES	1961		1966		1971		
	VALEUR	%	VALEUR	%	VALEUR	%	(1)
06-10	102,0	3,8	585,9	10,9	863,5	6,7	9,1
06-20	150,5	5,5	271,8	5,1	365,8	2,8	3,9
06-30	2,0	0,1	3,0		69,5	0,5	0,7
06	254,5	9,4	860,7	16,0	1.298,8	10,0	13,7
07-10	169,8	6,4	450,6	8,4	944,6	7,3	9,9
07-40	11,9	0,4	33,7	0,6	322,5	2,5	3,4
07-50	12,0	0,4	243,5	4,5	518,2	4,0	5,4
07-60	-	-	466,2	8,7	1.584,3	12,2	16,7
07	193,7	7,2	1.194,0	22,2	3.369,6	26,0	35,4
08-10	976,4	36,2	1.017,9	19,0	2.666,5	20,6	28,1
08-40	-	-	60,4	1,1	241,9	1,9	2,5
08	976,4	36,2	1.078,3	20,1	2.908,4	22,5	30,6
09-10	115,5	4,3	214,9	4,0	1.309,0	10,1	13,8
09-20	80,0	2,9	170,0	3,2	560,0	4,3	5,9
09	195,5	7,2	384,9	7,2	1.869,0	14,4	19,7
10-10	-	-	25,6	0,5	52,6	0,4	0,6
10-70	1.081,0	40,0	1.855,6	34,0	3.460,9	26,7	
10	1.081,0	40,0	1.855,6	34,5	3.513,5	27,1	0,6
TOTAL	2.701,1	100	5.373,5	100	12.959,3	100	100

(1) Pourcentages sous-branche 10-70 (industrie du tabac) exclue.

daire moderne : 37,2%. En d'autres termes le taux des effets primaires directs des industries agro-alimentaires est sensiblement identique à celui des activités industrielles prises globalement.

Cette observation est valable en 1971 alors qu'en 1961 ou en 1966 le rapport valeur ajoutée/chiffre d'affaires était plus élevé dans le secteur des agro-alimentaires (1).

C'est que sur 11 ans, la tendance à la baisse du ratio observée pour l'ensemble de l'industrie, est encore renforcée pour les branches qui nous intéressent. Le graphique n°9 , montre que les valeurs ajoutées des entreprises représentaient en 1961 plus de la moitié des ventes (exactement 54,7%) puis 41,7% en 1966 et 37,4% en 1971. L'explication de cette décroissance tient à la fois aux types d'activités qui se sont développées et à l'évolution de certains composants de la valeur ajoutée :

1) En étudiant l'évolution des chiffres d'affaires par sous-branche, nous avons vu (tableau n°2) que les fabrications nouvelles ou qui avaient le plus augmenté étaient, notamment, les huiles, les farines, les conserves et les produits tirés du cacao. Or le graphique n°10 qui donne, pour chaque sous-branche, le montant des valeurs ajoutées et de ses éléments pour un chiffre d'affaires de 100, montre bien qu'il s'agit là d'activités grosses consommatrices de matières premières et qui provoquent peu d'effets primaires directs. Par contre les

(1) 54,7% et 41,7% en 1961 et 1966 pour les industries agro-alimentaires contre respectivement 48,8% et 38,7% pour toutes les industries.

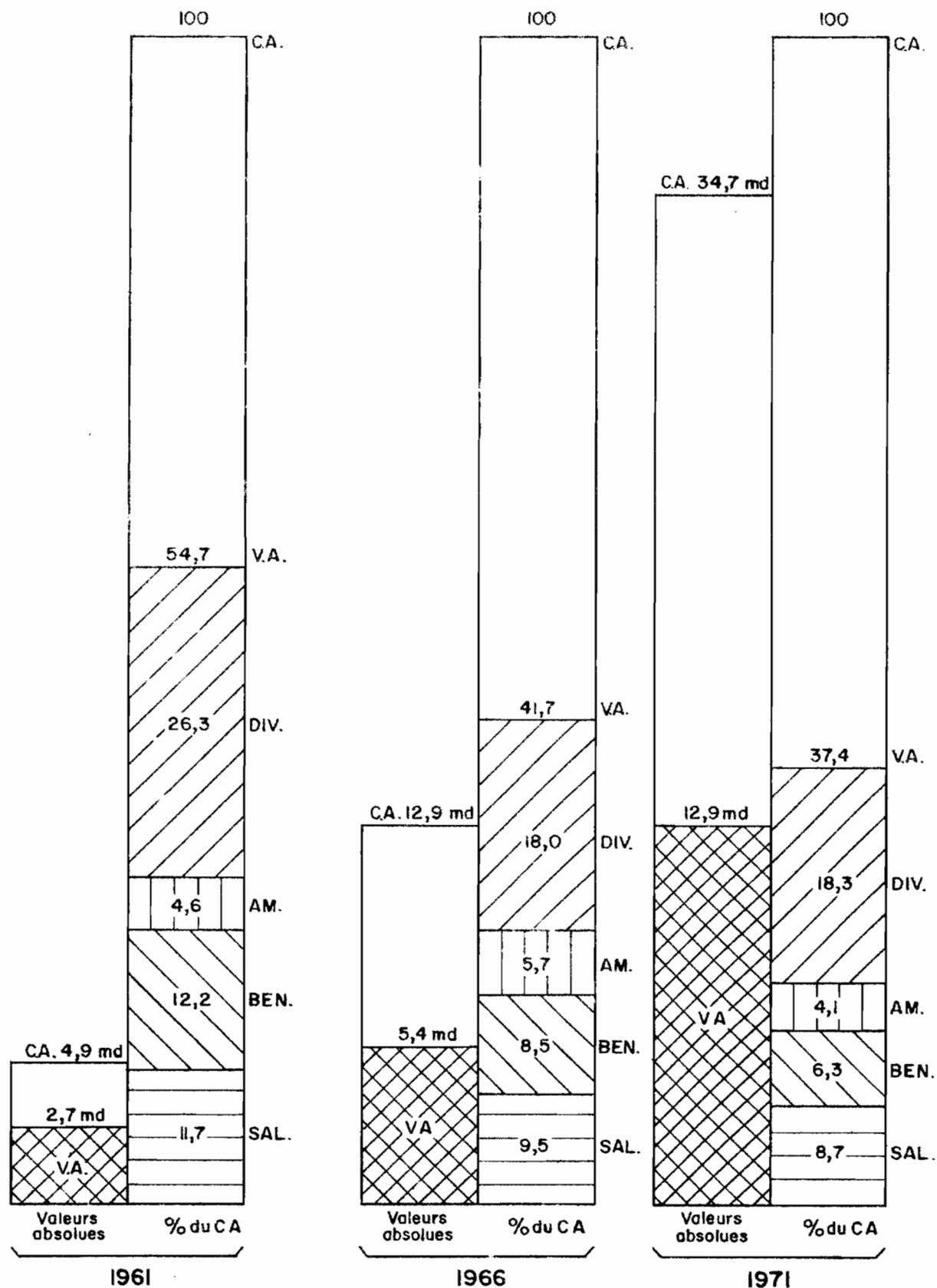
productions de bières, boissons gazeuses et de cigarettes, qui apparaissent largement en tête sur le graphique pour la distribution de revenus, sont précisément celles dont les poids relatifs, dans l'ensemble des agro-alimentaires, ont le plus décliné.

2) Élément essentiel de la valeur ajoutée, les charges salariales passent de 11,7% à 8,7% du chiffre d'affaires. A cela plusieurs causes : faiblesse des créations d'emploi par recours à des technologies "capital-using", développement d'activités où les emplois peu ou pas qualifiés sont nombreux, et surtout blocage des salaires.

3) La part des bénéficiaires, dans le chiffre d'affaires a diminué de moitié pour diverses raisons évoquées plus haut : entreprises nouvelles, taxation des prix de vente et hausse des coûts des matières premières, multiplication des entreprises.

4) La diminution de la rubrique "divers" (qui inclue les impôts) dans le graphique n° 9 s'explique par la chute du poids de la sous-branche industrie du tabac dans l'ensemble. Cette activité, où les impôts indirects constituent 80% de la valeur ajoutée et 64% des outputs comme le montre le graphique n° 10, effectuait le quart du chiffre d'affaires des industries agro-alimentaires en 1961, mais plus que 13% en 1971. Sa moindre importance au sein de la filière s'accompagne donc d'une baisse du pourcentage global des impôts d'exploitation par rapport aux ventes, et explique aussi en partie la diminution du rapport valeur ajoutée sur chiffre d'affaires.

EVOLUTION DE LA COMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE
ET DE SA PART DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES



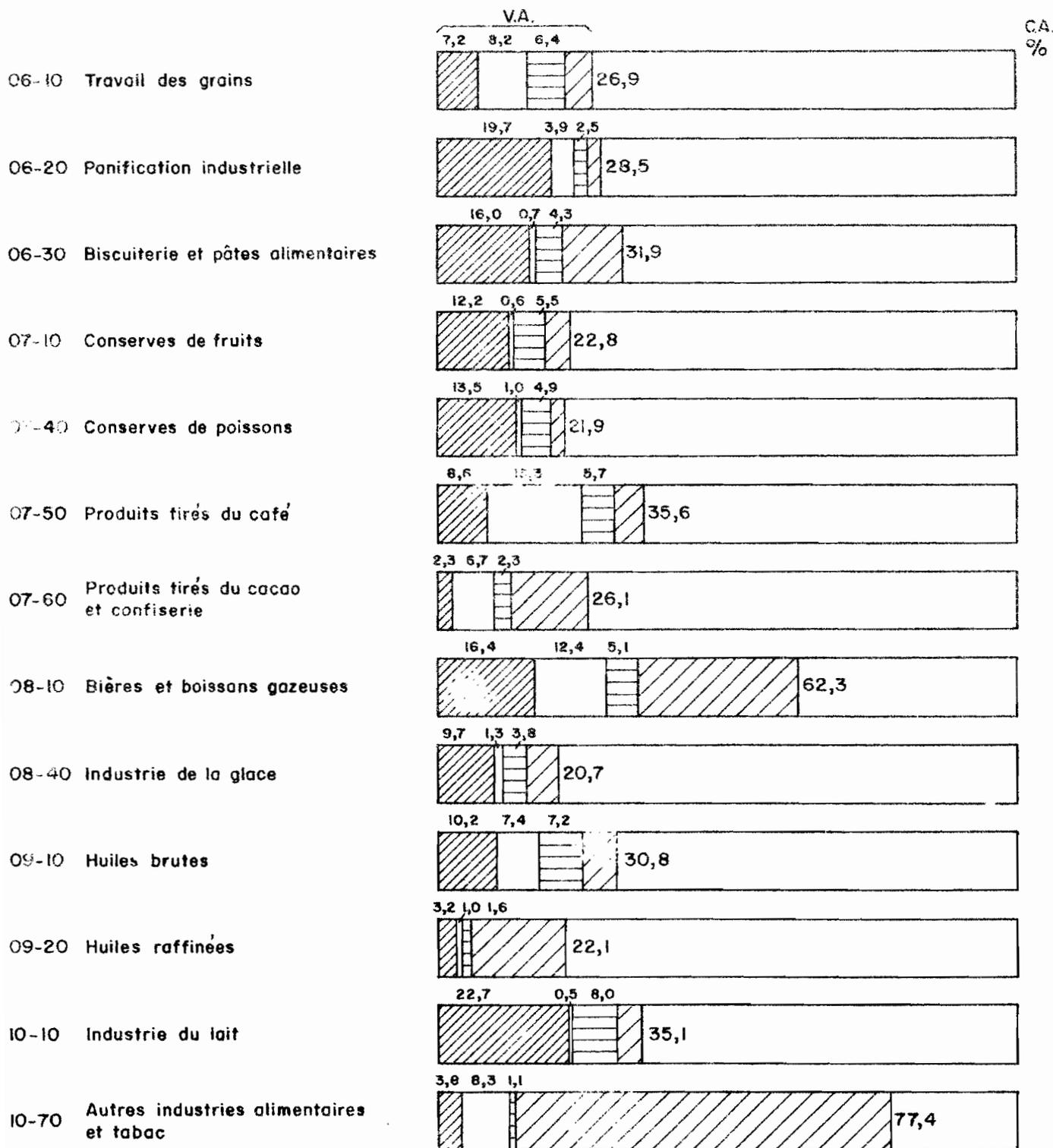
C.A. Chiffre d'affaires
V.A. Valeur ajoutée

SAL. Charges salariales
BEN. Bénéfices

AM. Amortissements
DIV. Divers

md. milliard

POURCENTAGES DE LA VALEUR AJOUTEE ET DE SES COMPOSANTS
PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SOUS-BRANCHE
EN 1971



Charges salariales Bénéfices d'exploitation
 Amortissements Autres éléments

Si estimant qu'elle masque la réalité, on exclue la sous-branche industrie du tabac, la part des valeurs ajoutées dans le chiffre d'affaires devient 44,8% en 1961, 31,6% en 1966 et 31,4% en 1971. A une forte décroissance pendant les cinq premières années (), succède donc une relative stabilité du ratio entre 1966 et 1971.

CHAP 5 : LES RELATIONS INTERINDUSTRIELLES

Les activités du secteur agro-alimentaire étant divisées en deux groupes bien distincts, les activités finales qui traitent généralement des produits importés, et les activités intermédiaires à vocation exportatrice, les liaisons interindustrielles y sont faibles. De plus nous verrons que les transformations y sont toujours de type linéaire, c'est-à-dire que le processus de production fait passer le produit à des stades d'élaboration croissante sans qu'il soit fait appel à un grand nombre de composants.

Après avoir mesuré le poids des entreprises utilisant des matières premières nationales, nous préciserons la nature et l'origine géographique des principales consommations intermédiaires.

I - LES GROUPES D'ENTREPRISES SELON L'ORIGINE DES INPUTS.

En 1961, 5 entreprises sur 19 transformaient des matières premières importées ; il s'agissait des usines de boissons et la manufacture des tabacs, réalisant légèrement plus de la moitié du chiffre d'affaires total : 2,8 milliards sur 4,9. Dix ans plus tard, la proportion d'entreprises dont les inputs sont en majorité importés reste à peu près la même (11 sur 46) mais, avec une production de 11,7 milliards, elles ne font plus que 34% des ventes globales.

Cette baisse du poids des activités transformant des matières premières d'origine étrangère s'explique moins par un déclin du phénomène de substitution des importations,

loin d'être achevé, que par une volonté systématique des dirigeants ivoiriens de promouvoir des établissements de valorisation des ressources nationales.

Les produits et les marchés sont différents pour les deux catégories d'entreprises puisque celles qui consomment des produits locaux exportent 58% de leurs ventes, les autres 5% seulement. A ces rationalités distinctes on peut noter que correspondent des organisations productives très dissemblables. Ainsi pour les premières (inputs locaux) la valeur ajoutée au cours des diverses étapes d'élaboration industrielle ne correspond qu'à 23% de la production, tandis que pour les secondes (inputs importés) cette même valeur ajoutée s'élève à 58% de la production, manufacture des tabacs incluse, et à 46% si l'on ne tient pas compte de cette société

II - LES CONSOMMATIONS INTERMÉDIAIRES

Les tableaux n° 23 et 24 indiquent la nature, le montant et la provenance des principales consommations intermédiaires achetées au cours de l'année 1971. L'étude des achats des industries agro-alimentaires a été menée en 3 phases :

-Valeur des inputs selon leur nature (produits et services).

-Origine géographique de ces achats selon leur nature.

ECHANGES INTERINDUSTRIELS DES INDUSTRIES AGRICOLES ALIMENTAIRES

	06-11	06-12	06-14	06-15	06-20	06-31	06-32	07-10	07-44	07-45	07-46	07-51	07-52	07-61	07-63	08-10	08-40	09-10	09-20	10-10	10-70	TOTAL	
02 Agriculture	T 1911,1 M 1905,8 A 5,3 RP	412,0 - - 412,0	4,0 - - 4,0			0,7 0,7 0,1 -	0,3 -	892,5 -				44,9 1,8 43,1	411,9 -	3514,9 -		104,1 73,7 30,4		2451,3 -			497,6 424,6 73,0	10 240,7 2 076,4 5,0 7 833,3	
04 Pêche	T - M - A - RP								559,0 559,0	322,3 191,5 130,8	0,3 0,3 -						817,0 -					1 088,1 1 967,1 1 301,1 748,1 7,1	
06-11 Farine de blé	T - M - A - RP				681,3 -	48,9 -	18,4 7,3 11,1																203,1 201,4 -
07-10 Sirops et concentrés	T - M - A - RP															201,6 201,6 -						107,7 -	
08-21 Bière	T - M - A - RP															107,3 107,3 -						107,7 -	
08-22 Lait	T - M - A - RP					1,4 -										201,8 201,8 -						201,8 7,4 -	
08-40 Glace	T - M - A - RP																					1,4 -	
09-10 Huile brute	T - M - A - RP							1,2 1,2	5,9 5,9	0,6 0,6		31,9 31,9										59,6 39,6 22,5 42,5	
09-20 Huile raffinée	T - M - A - RP																				40,1 40,1	39,6 42,5 42,5	
10-10 Lait	T - M - A - RP					5,2 3,7 0,6 0,9	1,6 1,6 -			1,6 1,6	1,4 1,4											9,8 1,1 3,5 0,3	
10-20 Sel	T - M - A - RP					8,0 8,0	7,4 7,4						122,7 122,7			90,1 206,9 204,1 90,1					2,0 2,0	437,5 364,1 63,4 0,3	
10-30 Sucre	T - M - A - RP					36,4 36,1 0,3	1,6 1,6 -																38,1 37,7 0,4
10-59 Autres produits alim.	T - M - A - RP	2821 27,1 -																					20,1 27,1 -
11-32 Toiles	T - M - A - RP		18,6 -		5,2 -														21,0 -				1,0 13,3 6,5 44,0
11-60 Cordes - Sacs	T - M - A - RP					0,6 0,6				4,0 4,0						65,7 65,7							74,8 66,3 8,5
13-22 Emballages bois	T - M - A - RP																						4,5 -
15-10 Produits chimiques	T - M - A - RP	5,2 -				1,6 1,6	2,5 2,5				7,7 -			5,9 8,6	3,9 8,6	12,2 11,7	1,2 -				1,3 1,3	3,5 3,5	53,0 29,2 24,0
15-51 Peintures et encres	T - M - A - RP	2,2 2,2																					2,2 2,2
15-53 Savons et lessives	T - M - A - RP																						1,4 0,7 0,7
15-57 Gaz liquéfiés	T - M - A - RP																						3,3 -
15-60 Emballages plastique	T - M - A - RP																						51,0 34,2 150,7
17-20 Ferre	T - M - A - RP																						417,3 417,3
18-10 Profilés	T - M - A - RP																						124,3 124,3
20-16 Emballages métal.	T - M - A - RP																						924,9 130,7 48,7 924,9 82,0
21-12 Emballages cartons	T - M - A - RP	47,7 47,7		9,3 -		0,4 -	42,7 27,7	4,3 -	169,0 -	2,0 -	24,4 7,1	0,2 -	5,8 -	24,5 -	40,0 -	10,0 -	8,9 -						418,9 418,9
21-21 Liqettes	T - M - A - RP																						24,7 24,7
TOTAL ACHATS	T - M - A - RP	1994,3 1982,8	430,6 -	4,3 -	5,2 -	736,1 49,4	118,7 48,9	23,4 7,3	2282,3 272,3	725,2 48,7	362,8 7,1	2,1 1,2	66,8 15,7	713,3 128,9	3490,0 15,1	112,7 -	1474,7 1255,1	818,5 -	2474,3 -	1905,5 694,0	81,0 -	834,1 756,6	18 756,5 5 364,1
ATTICRES PREMIERES	T - M - A - RP	10,5 1,0	18,6 412,0	0,3 4,0	5,2 -	685,8 0,9	69,8 -	16,1 -	1117,5 892,5	676,5 -	220,9 134,8	0,9 -	8,0 43,1	172,5 411,9	60,0 3514,9	112,7 -	189,2 30,4	818,5 -	23,0 2451,3	176,0 1035,5	0,6 -	77,5 -	4 389,8 9 009,6
ournitures de Bureau	T - M - A - RP	2,7 2,7	3,4 -		4,1 -	3,0 2,8	0,2 0,2	0,2 0,2	9,1 9,1	0,6 0,6	4,4 4,4	0,7 0,7	0,2 2,4	2,4 -	1,6 1,6	0,2 -	17,7 17,5	4,3 4,3	9,8 9,8	2,0 2,0	1,0 1,0	4,9 -	72,5 63,8 8,7
ransports	T - M - A - RP	9,9 5,8	40,9 -		2,5 -	17,1 5,8	0,3 -	0,4 -	687,6 76,6	26,6 361,8	68,7 11,4	2,1 0,3	0,6 0,4	1,4 27,2	44,6 -	0,4 -	119,8 35,7	7,3 2,1	74,9 4,9	4,0 3,0	3,7 1,8	22,4 10,0	1 029,2 224,2
au-Electricité	T - M - A - RP	50,3 50,3	11,9 -	0,8 -	9,9 -	59,8 51,0	1,1 1,2	1,2 -	33,3 -	7,1 7,1	14,7 9,6	1,7 1,7	0,8 0,8	16,5 53,7	3,7 3,7	95,5 88,7	30,4 6,8	27,0 -	10,0 -	4,5 -	17,5 -	451,4 341,0	
rburants	T - M - A - RP	2,1 2,1	1,0 -	0,1 -	1,3 -	24,2 4,9	1,4 0,6	0,6 0,6	55,9 54,3	3,8 1,6	27,0 -	0,6 -	0,3 -	14,6 -	9,6 -	1,4 -	66,4 52,3	23,4 23,4	31,4 31,4	18,5 10,5	0,6 0,6	7,1 -	283,3 240,2 43,1
stretion-réparations	T - M - A - RP	8,8 13,1	21,2 -	0,8 -	21,9 -	28,8 6,7	5,9 -	2,8 -	140,1 23,1	10,9 -	34,4 -	2,6 -	0,9 -	15,4 -	190,1 -	4,6 -	161,8 4,2	32,0 -	218,4 -	16,9 -	6,5 -	10,2 -	974,6 73,5 746,3 155,0
ervices	T - M - A - RP	9,6 5,8	21,3 13,1	0,9 -	10,0 -	18,8 5,8	5,5 1,8	1,8 -	322,2 383,7	13,4 2,6	81,1 13,8	2,0 -	4,6 1,8	19,4 105,7	108,7 73,2	5,5 0,4	203,1 24,0	30,7 4,9	75,2 0,8	23,0 2,6	8,7 0,9	116,7 91,1	1 052,2 497,9
TOTAL TRES ACHATS	T - M - A - RP	81,4 5,8	99,7 13,1	2,2 -	49,7 -	137,6 5,8	14,2 1,8	6,2 -	1148,2 303,7	62,4 2,6	200,3 71,1	9,7 1,8	7,4 0,8	69,7 130,3	408,3 105,7	15,8 0,4	664,3 63,9	128,1 7,0	436,7 5,7	66,4 5,6	25,0 2,7	230,1 12,4	3 863,9 6 159,7
TOTAL CONSOMMATIONS INTERM.	T - M - A - RP	1988,6 86,1	13,1 77,4	2,5 4,0	54,9 -	776,5 42,0	82,2 -	22,3 -	1601,6 1172,9	51,3 -	78,2 -	3,0 -	8,8 -	15,2 411,9	240,8 3514,9	128,1 -	693,0 127,0	939,6 -	400,0 -	236,8 -	22,9 -	162,8 -	6 600,1 1 860,1
EUR AJOUTEE	T - M - A - RP	596,0 -	71,7 -	6,8 -	189,0 -	365,8 -	61,7 -	7,8 -	944,6 -	118,0 -	203,3 -	1,2 -	37,5 -	480,7 -	1547,8 -	36,5 -	2666,5 -	241,9 -	1309,0 -	560,0 -	52,6 -	3460,9 -	12 959,5
FFRE D'AFFAIRES	T - M - A - RP	-41,7 -	-287,0 -	+1,0 -	+4,1 -	+44,6 -	-0,9 -	-13,4 -	-235,6 -	-184,5 -	-29,8 -	+0,2 -	-9,0 -	+90,3 -	+306,3 -	+53,4 -	-523,6 -	-22,9 -	+29,2 -	-1,9 -	-9,6 -	-54,8 -	- 885,6

Δ = Chiffre d'affaires - (Valeur ajoutée + Consommations intermédiaires)

T : Total
M : Importations
A : Achats à Abidjan
RP : Achats dans le reste du pays

NATURE ET ORIGINE DES ACHATS 1971

(en millions CFA)

ACHATS	IMPORTES	ABIDJAN	RESTE DU PAYS	TOTAL	
(Matières premières	5.364,1	4.382,6	9.009,8	18.756,5	182,9
%	28,6	23,4	48,0	100	
(Fournitures de bureau	-	63,8	8,7	72,5	0,3
%		88,0	12,0	100	
(Transports	224,2	609,4	195,6	1.029,2	4,6
(1) %	21,8	59,2	19,0	100	
(Eau-électricité	-	341,0	110,4	451,4	2,0
%		75,5	24,5	100	
(Carburants	-	240,2	43,1	283,3	1,2
%		84,8	15,2	100	
(Entretien-réparations	73,5	746,3	155,0	974,8	4,3
%	7,5	76,5	15,9	100	
(Services	497,9	476,8	77,5	1.052,2	4,7
%	47,3	45,3	7,4	100	
(TOTAL	6.159,7	6.860,1 *	9.600,1	22.619,9	100
%	27,2	30,3	42,5	100	

* Dont 389,0 millions de produits importés achetés au secteur commercial.

Tableau n° 25

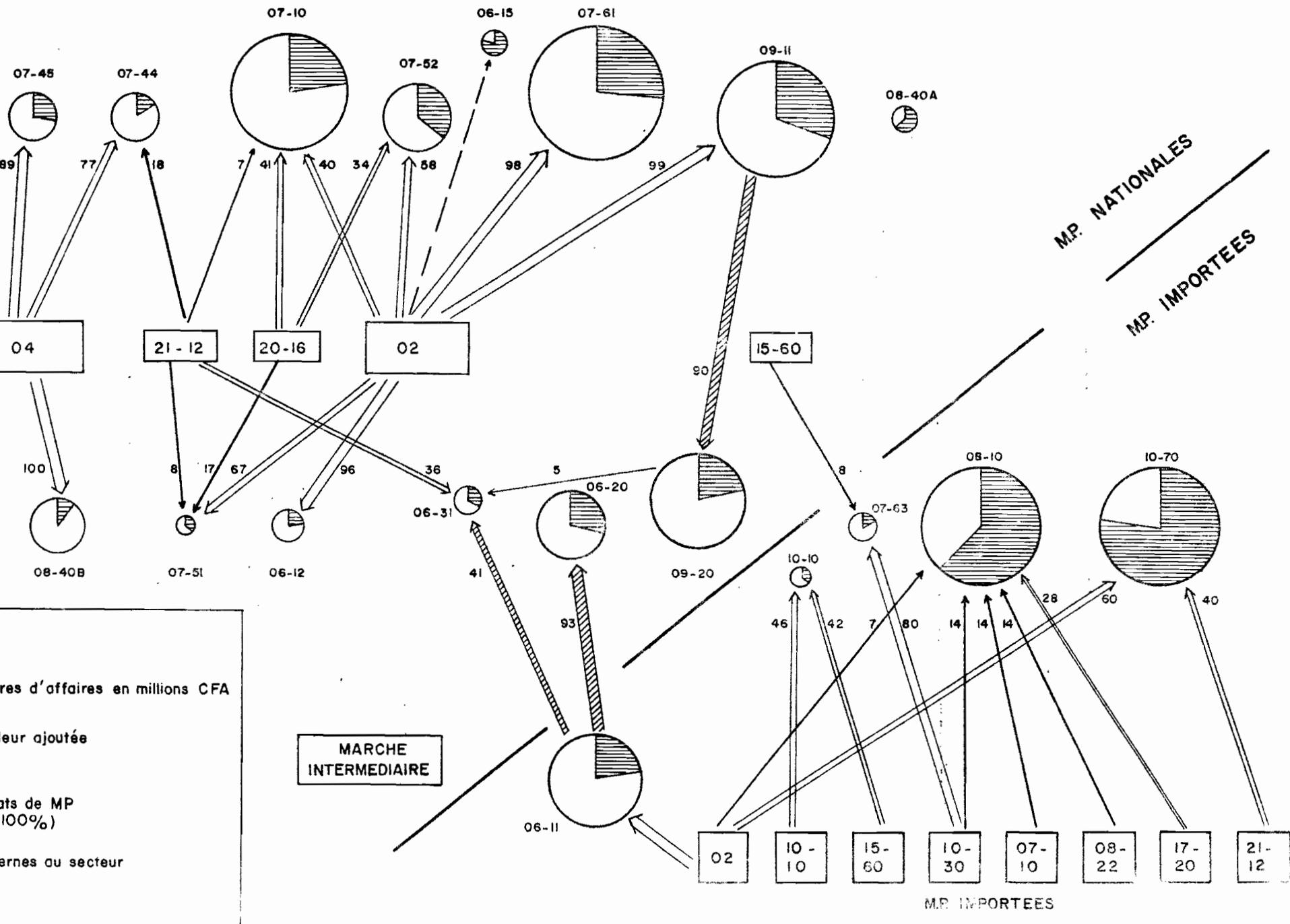
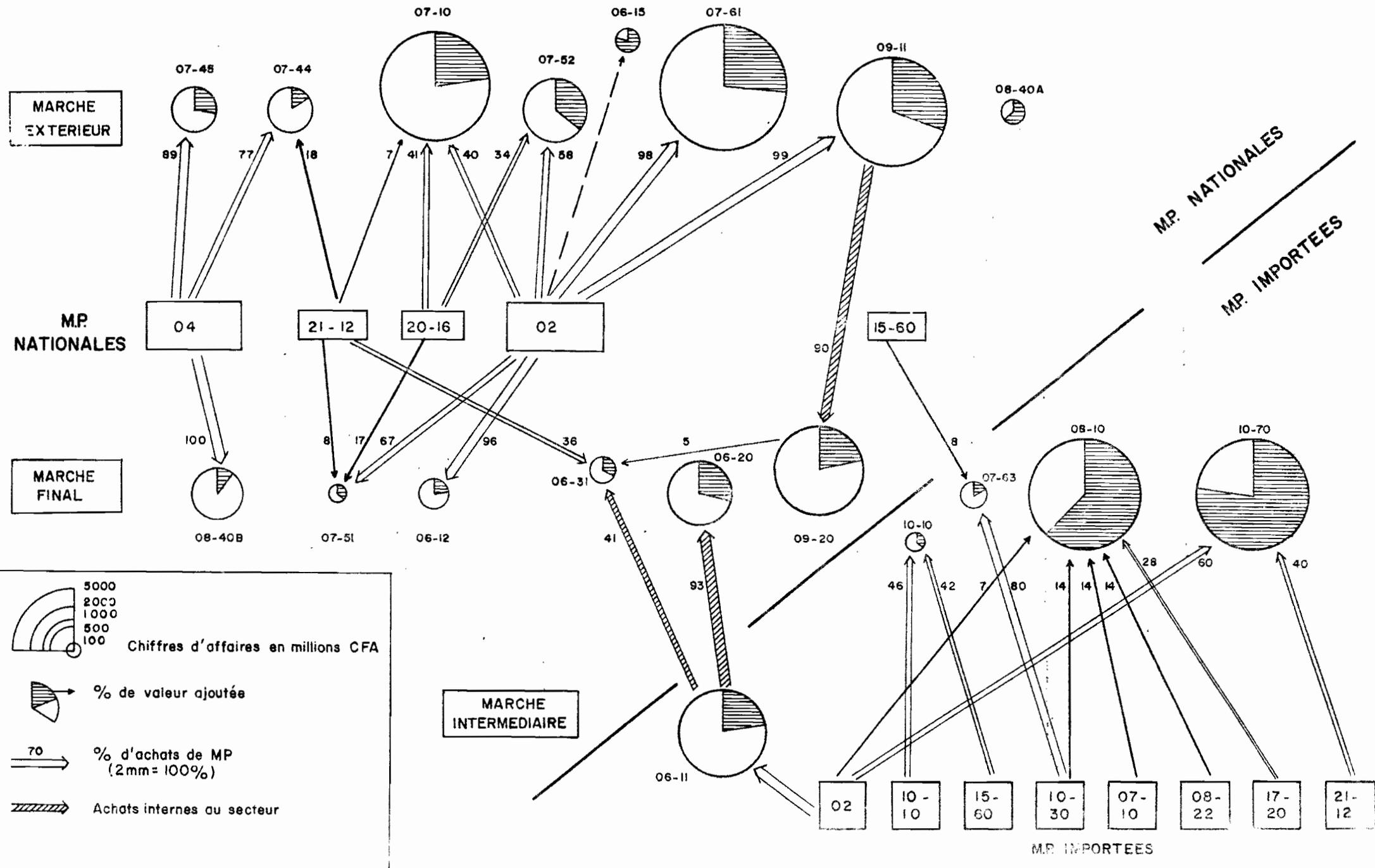
NATURE ET ORIGINE DES SERVICES

(en millions cfa)

S E R V I C E S	IMPORTES	ABIDJAN	RESTE DU PAYS	TOTAL
Honoraires	2,0	41,0	5,2	48,2
Redevances - brevets	201,2	8,8	-	210,0
Assurances	2,6	146,3	7,7	156,6
Frais de siège	170,8	31,8	-	202,6
Publicité	13,0	78,4	1,2	92,6
P. T. T.	-	67,6	16,9	84,5
Loyers	-	59,5	1,6	61,1
Frais de distribution	108,3	4,0	-	112,3
Autres (1)	-	39,4	44,9	84,3
T O T A L	497,9	476,8	77,5	1.052,2

(1) Missions, réceptions, dons, non déterminés .

ORIGINE DES ACHATS DE MATIERES PREMIERES DES INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES



CODE DES SOUS-BRANCHES DU GRAPHIQUE N° 11

I) Productions agro-alimentaires

06-11	Usinage du froment
06-12	Usinage industriel du riz
06-15	Triage et conditionnement du café
06-20	Boulangeries industrielles
06-31	Biscuiterie
07-10	Conserves de fruits et jus de fruits
07-44	Conserves de thon
07-45	Conserves de crustacés
07-51	Café torréfié
07-52	Café soluble
07-61	Première transformation du cacao
07-63	Confiserie
08-10	Bières et boissons gazeuses
08-40	Industrie de la glace
09-11	Fabrication d'huiles brutes et palmistes
09-20	Fabrication d'huiles raffinées
10-10	Industrie du lait
10-70	Industrie du tabac

II) Achats

02	Produits agricoles
04	Produits de la pêche
07-10	Sirops et concentrés de fruits
08-22	Malt
10-10	Lait
10-30	Sucre
15-60	Emballages en plastique
17-20	Emballages en verre
20-16	Emballages en métal
21-12	Étiquettes.

-Influence du type d'entreprises sur la provenance géographique (hypothèse que la nationalité des capitaux par exemple peut influencer sur les taux d'importation).

A) Les types de consommations intermédiaires.

Nous avons distingué pour toute l'analyse deux grandes catégories d'inputs : les matières premières, c'est-à-dire les éléments du produit final, et les autres achats ou dépenses ne rentrant pas directement dans la composition du produit, à savoir les frais d'énergie, d'entretien, transports, etc.

1) Les matières premières

Les industries agro-alimentaires ont acheté pour 18,7 milliards (tableau n° 24) de matières premières en 1971. Ces achats peuvent être différenciés en trois groupes principaux :

- Les achats au secteur primaire. Ils s'élèvent à 10,2 milliards pour les produits agricoles et 1,7 milliard pour les produits de la pêche (poissons et crustacés). Pour les premiers, il s'agit principalement de céréales (dont une partie est importée), de fruits (surtout ananas), de café, cacao, régimes de palme et de tabac.

- Les achats de produits alimentaires semi-finis qui atteignent 3,5 milliards. Ils consistent soit en ingrédients tels que sel, sucre, sirops, huile, soit en biens tels que les huiles brutes (1,7 milliard), la farine de froment, dont le processus de transformation va se poursuivre pour donner des produits plus élaborés.

- Les emballages pour un montant de 3,1 milliards. Les industries du secteur agro-alimentaire utilisent toutes sortes d'emballages : emballages métalliques (1 507 millions), en carton (859), en verre (419), en plastique (151), des sacs (79) et des caisses en bois (75).

- Le solde (187 millions) est composé de produits divers essentiellement chimiques pour fabriquer notamment les boissons et bonbons...

2) Les autres achats.

Les autres consommations intermédiaires ont atteint 3,8 milliards, les rubriques essentielles étant les services, les transports et l'entretien.

- Les dépenses d'entretien et réparations (975 millions) sont particulièrement élevées dans les quatre sous-branches où les investissements productifs sont importants: conserveries de fruits, transformation du cacao, industrie des boissons et fabrication des huiles brutes. Il s'agit soit de l'achat de produits d'entretien et d'outillage (66% du montant global) soit de services fournis par des tiers (34%).

- Les transports (1029 millions) sont à 37% des transports de personnel (essentiellement avion), les 641 millions restant couvrant des frais de livraison supportés par les entreprises.

- Les services (1052 millions) regroupent pour l'essentiel diverses prestations du tertiaire (tableau n° 25): assurances, brevets, publicité, frais de distribution, etc.

B) L'origine des consommations intermédiaires

L'ensemble des entreprises agro-alimentaires important directement 27% de leurs consommations intermédiaires (5,1 milliards). Si l'on tient compte des produits qui ne font que transiter par une société commerciale locale et qui proviennent en fait de l'étranger le pourcentage passe à 29% (1). Les consommations intermédiaires non

(1) Le faible écart entre les deux taux mesure bien le peu de place que le réseau commercial national tient dans l'approvisionnement des entreprises industrielles.

importées se ventilent en 6,8 milliards sur Abidjan et 9,6 milliards à l'intérieur du pays.

Mais l'origine géographique des inputs est fonction à la fois de leur nature et du type d'entreprises.

1) L'origine géographique des inputs selon leur nature

Le taux d'importation des matières premières est de 28,6% (tableau n° 24). Abidjan en fournissant 23,4% et le reste du pays 48%.

. C'est évidemment pour les achats au secteur primaire que le ratio d'importation est le plus faible : 77% des produits agricoles et de la pêche sont de provenance ivoirienne (hors Abidjan), les 23% restants concernant presque exclusivement le blé et le tabac.

. Les autres produits alimentaires incorporés dans le processus productif sont importés à 43%, en particulier les huiles, le sucre, le malt et les sirops.

. Quant aux emballages, malgré la présence d'usines pouvant fabriquer des emballages en métal, plastique ou carton, 41% des achats sont importés (1), le solde prove-

(1) Si l'on soustrait les achats de bouteilles, non fabriquées localement, les importations représentent 28% des achats d'emballages. Mais pourquoi encore ces 28%? Si, en ce qui concerne les emballages métalliques, il s'agit effectivement de produits ne pouvant être livrés, par les fabricants locaux (bouchons couronnes des boissons gazeuses ou bouchons en aluminium des boîtes de café soluble), les achats à l'extérieur des emballages en carton et étiquettes sont beaucoup moins justifiés, la qualité des produits locaux étant tout à fait comparable. Toutefois il faut préciser que le principal importateur de ces derniers produits est la manufacture des tabacs qui est contrainte d'importer les emballages de marques des cigarettes et cigarillos.

nant exclusivement d'Abidjan.

En ce qui concerne les autres consommations intermédiaires les dépenses à l'étranger sont élevées pour les transports et les services.

. Dans le premier cas, il s'agit de transport-avion du personnel. Ramenée aux effectifs non africains, la charge de transport pour les entreprises agro-alimentaires est de 582 000 F par expatrié.

. Un tableau spécial donne l'origine géographique des dépenses de services par nature (tableau n° 25). On y remarque qu'Abidjan reçoit la quasi totalité des dépenses d'honoraires, d'assurances, de publicité et de loyers. Par contre 3 types de services donnent lieu pour près de 90% à des décaissements à l'étranger. Ce sont les redevances et brevets (cigarettes et boissons), les frais de siège et les frais de distribution. Ces deux dernières rubriques sont le fait de quelques entreprises seulement qui justifient ces dépenses soit comme rémunération de services effectués par des maisons mères (comptabilité, centrale d'achats) et des services commerciaux centraux en Europe, soit comme des ristournes qui ont dû être consenties aux gros clients. Il est significatif de constater que dans le domaine de la conserverie de fruits et jus de fruits, deux sociétés paient environ 200 millions de frais de distribution à l'extérieur sur les 226, la troisième quelque millions seulement ; il se trouve que les deux premières (1) font partie de groupes européens tandis que la troisième est indépendante.

(1) Et pour montrer toute la relativité d'une analyse qui serait menée uniquement en fonction de la nationalité des capitaux, précisons que 45% des capitaux d'une des deux entreprises sont pourtant ivoiriens.

2) L'origine géographique des inputs selon les types d'entreprises.

Nous considèrerons successivement la totalité des consommations intermédiaires, les matières premières et les services.

a) Ensemble des inputs.

Le tableau n°26 permet de savoir si l'on importe plus ou moins selon que les capitaux sont étrangers ou ivoiriens, que l'entreprise appartient à un groupe ou non, qu'elle est agréée au code des investissements ou non, qu'elle est grande ou petite. Il apparaît que :

- Le taux d'importation des inputs est en relation très étroite avec la nationalité des capitaux ;

- Ce même taux est lié au fait d'appartenir ou non à un groupe : c'est la classe "entreprises appartenant à un groupe étranger" qui possède le rapport le plus élevé parmi tous nos regroupements d'entreprises, et à l'inverse ce sont celles qui ne font partie d'aucun groupe qui ont le taux le plus faible.

- Tandis que les grosses entreprises sont nettement plus importatrices que les petites et moyennes, le régime fiscal ne révèle pas un clivage entre entreprises prioritaires et de droit commun comme on aurait pu le supposer. Ce sont les usines de boissons et de tabac, non prioritaires (1), qui élèvent le taux d'importation des entreprises de droit commun presque au niveau de celui des prioritaires.

(1) Tandis que la manufacture des tabacs dispose d'un monopole, les premières ont préféré leur "liberté" à l'octroi de privilèges fiscaux qui impliquent quelques contreparties tout de même (c'est peut être cette liberté qui permet à l'une d'elles de presque tripler ses effectifs européens en 11 ans! Voir note 1 page 42) Cette situation n'est pas gênante tant que toutes gardent le même régime fiscal.

PART DES ACHATS IMPORTES SELON DIFFERENTS
CRITERES DE CLASSEMENT DES ENTREPRISES
(en pourcentages)

CRITERES	ACHATS M ACHATS T (1)	M.P. M M.P. T (2)	DONT			SERVICES M SERVICES T (3)	
			F	Autres CEE	Afr. Autres		
<u>Nationalité des capitaux</u>	%	%					
Français de France	33,4	33,8	23,6	1,6	4,7	3,9	61,4
		100	69,8	4,7	13,9	11,6	
Français de Côte d'Ivoire	26,4	29,3	5,8	2,0	5,3	16,2	2,7
		100	19,8	6,8	18,1	55,3	
Côte d'Ivoire publics	1,0	0,5	0,1	0,3	0,1	-	0,3
		100	20,0	60,0	20,0		
Côte d'Ivoire privés	5,5	7,1	7,1	-	-	-	0
		100	100				
Autres	31,7	29,6	15,8	0,8	3,8	9,2	45,4
		100	53,4	2,7	12,8	31,1	
<u>Appartenance à un groupe</u>							
Groupe étranger	34,5	34,1	23,4	1,9	4,0	4,8	59,1
		100	68,6	5,6	11,7	14,1	
Groupe national	26,5	29,4	4,6	1,6	5,2	18,0	2,8
		100	15,7	5,4	17,7	61,2	
Non	5,3	3,3	2,0	1,3	-	-	11,5
		100	60,6	39,4			
<u>Régime fiscal</u>							
Entreprises prioritaires	27,8	29,3	23,6	1,3	4,4	-	58,8
		100	80,6	4,4	15,0		
Entreprises droit commun	24,7	25,9	8,8	2,0	3,6	11,5	40,1
		100	34,0	7,7	13,9	44,4	
<u>Taille</u>							
CA < 100 m	16,4	20,4	12,7	4,3	0,7	2,7	10,3
		100	62,3	21,1	3,4	13,2	
500 M > CA > 100 M	16,8	17,0	9,6	3,4	1,4	2,6	12,7
		100	56,5	20,0	8,2	15,3	
CA > 500 M	30,5	30,0	17,8	1,3	4,4	6,5	60,0
		100	59,3	4,3	14,7	21,7	
TOUTES ENTREPRISES	27,2	28,6	16,9	1,5	4,1	6,1	47,3
		100	59,1	5,3	14,3	21,3	

(1) Pour l'ensemble des consommations intermédiaires : achats importés sur achats totaux

(2) Matières premières importées sur total des achats de matières premières.
F : France CEE : Communauté des 6 Afr. Afrique.

(3) Services importés sur services totaux

b) Matières premières.

Compte tenu du poids des matières premières et produits semi-finis dans les achats totaux, les taux d'importation des matières premières par type d'entreprises ne sont pas sensiblement différents de ceux de l'ensemble des inputs : pourcentages plus élevés pour les entreprises à capitaux étrangers, ou de taille importante, plus faibles pour les sociétés ivoiriennes, peu différentes selon le régime fiscal.

Mais nous disposons pour ce type d'achats d'une précision supplémentaire : la zone géographique de provenance (tableau n°26).

Sur les 28,6% de matières premières et produits semi-finis importés par les industries agro-alimentaires, 17% proviennent de l'ancienne métropole, 1,5% des autres pays de la C.E.E., 4% de pays africains et 6% du reste du monde.

* La France qui procure donc 59% des importations, reste, et de loin, le principal fournisseur étranger des entreprises du secteur. Par classe d'entreprises, elle reste le partenaire privilégié pour les sociétés à capitaux français de France, ce qui ne saurait nous étonner (70% de leurs importations en proviennent) mais aussi pour les sociétés à capitaux étrangers non-français et ceci est plus surprenant (53% des importations en provenance de France) (1).

(1) Essentiellement deux entreprises belge et allemande qui importent malt et emballages métalliques.

* Les autres pays de la CEE tiennent une place négligeable : 5% seulement des importations en proviennent.

* Les achats aux divers pays africains forment environ 14% des importations pour tous les établissements, et de 0 à 20% selon les classes d'entreprises sans que l'on puisse clairement dire que tel groupe marque dans ses achats une préférence pour les pays africains.

* Les achats aux autres pays, pays qu'il ne nous est pas possible de préciser davantage, les inputs venant souvent du "marché mondial", constituent 21% des importations totales.

Il ressort des interviews et des chiffres du tableau 26 que le critère le plus pertinent est celui de la nationalité des capitaux, la liaison entre le pays d'origine des importations et cette nationalité étant la plus évidente pour les entreprises à capitaux français.

c) Les services

Une dernière rubrique parmi les inputs nous semble intéressante à analyser : les services. Ceux-ci incluent en effet, à côté de dépenses inhérentes à l'activité industrielle telles que assurances, frais postaux, publicité, les rubriques redevances-brevets et frais de siège à l'étranger. La liaison avec la nationalité des capitaux est alors tout à fait évidente : les services sont importés à 61% et 45% pour les sociétés à capitaux strictement étrangers (français de France et autres) et seulement à 2,7% et 0,3% pour les entreprises à capitaux français de Côte d'Ivoire ou publics ivoiriens.

CHAP. 6 : LA LOCALISATION DES ACTIVITES

L'organisation spatiale des activités agro-alimentaires fait apparaître, malgré le terme "agro", de grands déséquilibres, que ce soit entre régions ou entre niveaux de l'armature urbaine.

Après avoir, dans une première section, mesuré l'évolution de ces déséquilibres, nous essaierons de mettre en évidence quelques propriétés caractéristiques des entreprises de l'intérieur par rapport à celles d'Abidjan. Puis, à partir des interviews effectuées auprès des industriels, nous tenterons de préciser le pourquoi des localisations actuelles.

A) EVOLUTION DES DESEQUILIBRES SPATIAUX

Compte tenu de la grande dispersion des établissements industriels de certaines entreprises (SODEPALM, SODERIZ) et de l'impossibilité dans ce cas d'obtenir des chiffres par établissement, nous avons retenu dans l'exploitation des données 3 types de localisation : Abidjan (la grande zone urbaine), Bouaké et le reste du pays.

L'évolution de la répartition des activités entre ces 3 zones peut s'apprécier par rapport à plusieurs critères :

1) En nombres d'entreprises : En 1961 sur les 19 entreprises de notre échantillon, 11, soit 58%, se trouvaient à Abidjan, 3 à Bouaké et 4 dans le reste du pays. En 1971 sur 46 entreprises, 29, soit 63%, étaient installées dans la capitale et 17 à l'intérieur du pays dont 4 à Bouaké. On enregistre ainsi un premier décalage : 18 créations à Abidjan et 10 dans le reste du pays de 1961 à 1971.

2) En chiffres d'affaires : De 49,2% en 1961, la part des industries abidjanaises passe à 59% dix ans plus tard. Dans le même temps, le chiffre d'affaires des entreprises de Bouaké tombe de 31,9% à 14,7% cependant que celui des autres établissements de l'intérieur du pays croît légèrement de 19% à 26%.

En termes de production, le déséquilibre s'accroît donc au profit d'Abidjan, mais essentiellement au détriment de Bouaké, puisque les campagnes et les autres centres urbains s'équipent (huileries et rizeries essentiellement).

La prise en compte d'autres variables telles que les investissements ou les effectifs (tableau n° 27) ne ferait que confirmer cette tendance.

Il faut préciser que ce phénomène ne signifie pas déclin, en valeur absolue, des activités agro-alimentaires à l'intérieur du pays. En effet, les chiffres d'affaires passent tout de même de 100 en 1961 à 324 en 1971 à Bouaké. Le taux d'accroissement est même plus élevé pour les entreprises de la 3ème catégorie (autres localisations que Bouaké ou Abidjan) que pour celles d'Abidjan : de 100 à 979 pour les premières, de 100 à 843 pour les secondes.

B) CARACTERISTIQUES DES ENTREPRISES SELON LEUR LOCALISATION.

1) Avant d'examiner les raisons des localisations actuelles il faut tout d'abord s'interroger sur la nature des activités dans les différentes zones, nature qui influera bien sûr profondément sur les motifs du choix de l'implantation.

EVOLUTION DE QUELQUES VARIABLES SELON
LA LOCALISATION DES ENTREPRISES

(en millions cfa)

VARIABLES		1961	%	1966	%	1971	%
<u>Chiffres</u> <u>d'affaires</u>	Abidjan	2.429,1	49,2	8.047,0	62,5	20468,2	59,0
	Bouaké	1.576,3	31,9	2.242,0	17,4	5107,5	14,7
	Autres	931,5	18,9	2.697,0	20,1	9117,9	26,3
<u>Inves-</u> <u>tissements</u>	Abidjan	2.046,3	54,7	6.488,2	70,8	11993,3	49,2
	Bouaké	512,0	13,7	654,5	7,1	1323,3	5,4
	Autres	1.185,2	31,6	2.025,7	22,1	11081,9	45,4
<u>Effectifs</u>	Abidjan	1.600	64,5	2.611	62,1	4167	54,1
	Bouaké	282	11,4	318	7,6	498	6,5
	Autres	598	24,1	1.273	30,3	3034	39,4
<u>Valeurs</u> <u>Ajoutées</u>	Abidjan	1.244,3	46,1	2.779,2	51,8	6825,3	52,7
	Bouaké	1.169,0	43,3	1.915,0	35,6	3730,0	28,8
	Autres	287,8	10,6	679,3	12,6	2404,0	18,5

* A l'intérieur du pays (1) nous trouvons trois groupes d'entreprises : - Les premières valorisent des produits ruraux locaux principalement pour l'exportation. De loin les plus importantes avec un chiffre d'affaires de 8.630 millions CFA en 1971, elles fabriquent des conserves de fruits et des jus de fruits, de l'huile de palme et des palmistes ou conditionnent des crustacés. Ces usines sont souvent situées en zone rurale.

- Le second groupe, réduit à une entreprise mais qui possède 9 usines dispersées dans la moitié nord du pays, transforme aussi une matière première agricole, le riz (paddy), mais pour le marché national. Les usines sont installées dans des centres urbains ou à leur périphérie (2) et ont vendu en 1971 pour plus de 300 millions de riz décortiqué.

- Le dernier groupe est celui des boulangeries. Ces entreprises sont situées dans des centres urbains, transforment une matière première fabriquée à Abidjan et réalisent, dans notre échantillon 172,8 millions de chiffre d'affaires.

* A Bouaké trois entreprises sur quatre travaillent pour le marché final local : une boulangerie (pour notre échantillon entreprise unique mais en réalité regroupement de 7 anciennes boulangeries), et deux fabriques de boissons gazeuses. La dernière société, la manufacture des tabacs, vise l'ensemble du marché ivoirien, en achetant surtout des tabacs importés. Le chiffre d'affaires de l'ensemble s'élève à 5,1 milliards.

(1) Nous appellerons "intérieur du pays" tout ce qui n'est ni Abidjan ni Bouaké.

(2) Une des usines de la SODERIZ se trouve à Bouaké. Devant l'impossibilité comptable de distinguer cet établissement des autres nous avons dû ^{nous} résoudre à l'affecter à la zone dite "intérieur du pays".

* Les 29 entreprises d'Abidjan peuvent être regroupées en 3 classes : - Les entreprises qui valorisent une matière première nationale en provenance des zones rurales et avant l'exportation : produits tirés du café, du cacao, conserveries. Elles sont au nombre de 10 et leur production a atteint 8 904 millions en 1971.

- Les industries qui, à partir de consommations intermédiaires d'origine ivoirienne, produisent des biens finals, d'abord pour le marché abidjanais, mais aussi, pour certaines, pour l'ensemble du pays : boulangeries, biscuiteries, torrefaction du café, fabrication de corps ^{gras} alimentaires. Ces 11 entreprises font un chiffre d'affaires de 4 723 millions.

- Les entreprises utilisant des inputs importés pour satisfaire le marché ivoirien soit en biens intermédiaires (meunerie) soit en biens finals (fabrication de boissons, confiserie, industrie du lait). Les ventes des 8 sociétés de ce groupe ont atteint 6 841 millions en 1971.

2) Un certain nombre de caractéristiques d'ordre structurel différencient d'autre part les entreprises selon leur localisation.

* Si nous considérons tout d'abord les divers critères de classement, il n'apparaît pas de distributions significativement différentes entre les zones. Les entreprises de taille importante, ou plus anciennes, ou à capitaux étrangers ou agréés au code des investissements se trouvent aussi bien à Abidjan qu'à l'intérieur du pays. En particulier l'industrialisation de l'intérieur est autant l'oeuvre de sociétés à capitaux non ivoiriens que de sociétés détenues par des agents nationaux. De même aucune préférence dans l'octroi de l'agrément prioritaire n'est faite pour une localisation plutôt qu'une autre.

On peut simplement faire remarquer que les établissements de Bouaké ont une moyenne d'âge plus élevée et que les entreprises récentes de l'intérieur du pays ont souvent une participation de l'Etat au capital social. L'Etat, ces dernières années, prend la relève ou soutient les fonds étrangers dans la mise en valeur des productions rurales.

* Quant aux variables et plus précisément aux ratios qui s'établissent entre elles, les situations sont souvent différentes.

-Intensité capitaliste (mesurée par le rapport investissements sur chiffres d'affaires). Si l'on pose 100 = intensité capitaliste de l'ensemble des industries agro-alimentaires, les indices sont de 37 à Bouaké, 83 à Abidjan et 173 à l'intérieur du pays. Les raisons essentielles de ces écarts : l'ancienneté des immobilisations à Bouaké qui sont depuis longtemps à leur rendement maximum et, au contraire, la nouveauté d'une partie des importants investissements réalisés à l'intérieur sans que les ventes aient exactement suivi. Les écarts de productivité du travail (mesurée par le ratio ventes sur effectifs) sont tout aussi importants et bien sûr dans le sens inverse. Si 100 est la productivité de l'ensemble, le ratio est de 66 à l'intérieur du pays, de 109 à Abidjan et 228 à Bouaké. Mais cette série de chiffres est profondément affectée par la situation particulière de la manufacture des tabacs dont le montant de ventes est gonflé par la fiscalité. Si l'on exclut cette entreprise les différences de productivité du travail deviennent pour une moyenne de 100, 121 à Abidjan, 74 à l'intérieur et 62 seulement à Bouaké.

-Le taux d'exportation. Les plus exportatrices sont les entreprises de l'intérieur qui vendent 75% de leur production à l'étranger. Au contraire, celles de Bouaké,

ournées vers le marché régional ou national, sauf pour une partie des productions de la manufacture des tabacs (cigarillos) ne réalisent que 26% de leurs ventes à l'extérieur. Les entreprises d'Abidjan restent exportatrices pour presque la moitié de leur production, 44% exactement. On retrouve là toutes les activités de valorisation qui se sont installées près du port. La ventilation des taux d'importation des achats est exactement inverse : c'est à Bouaké que les sociétés sont les plus importatrices (boissons et tabac) avec 66% des consommations intermédiaires, et ce sont les entreprises de l'intérieur qui importent le moins (13%), celles d'Abidjan approchant 32% (moyenne 27%). La nature des activités précisée plus haut explique ces divers taux.

- Le taux des effets primaires directs, c'est-à-dire le rapport valeur ajoutée sur chiffre d'affaires, varie de 84 pour l'intérieur à 106 pour Abidjan et 134 pour Bouaké (base 100 = taux de l'ensemble des agro-alimentaires = 31,4% (1)). Faibles bénéfices ou même parfois pertes et moindre coût des salaires pour la première catégorie d'entreprises, taux de salaires globalement peu différents de ceux d'Abidjan, mais ratios de bénéfice brut plus élevés pour les entreprises de Bouaké, telles sont les raisons des écarts à la moyenne.

- Nous avons déjà vu au chapitre IV que notwithstanding la suppression des zones de salaires, ces derniers variaient selon les localisations et qu'en particulier au niveau des ouvriers et manoeuvres les écarts de salaires moyens allaient de 100 à l'intérieur du pays à 160 pour Bouaké et 165 pour Abidjan. Par contre les taux

(1) La manufacture des tabacs est exclue de ces calculs.

d'africanisation sont peu différents, puisqu'on trouve 93 africains sur 100 salariés dans les entreprises de Bouaké, 95 à Abidjan et 96 à l'intérieur du pays. Ce n'est pas parce qu'on est à l'intérieur que l'on africanise plus, la variable déterminante est plutôt la nature des productions. Ainsi, si l'on prend des activités comparables dans plusieurs zones (panification, boissons) les taux restent identiques.

C) LES RAISONS DE LA LOCALISATION

Nous avons essayé de faire préciser aux responsables d'entreprises les raisons du choix de l'implantation géographique actuelle de leurs usines. Pour cela une liste de réponses possibles, liste ouverte, leur était proposée, chaque réponse pouvant être affectée d'un poids différent.

* Les 18 réponses proposées étaient :

- En ce qui concerne les facteurs de production : la proximité des matières premières, la présence et le coût de l'eau, la présence et le coût de l'électricité, l'abondance de la main-d'oeuvre, sa qualification.

- Pour ce qui concerne les débouchés : la proximité des maisons de gros et d'autres entreprises industrielles, la présence d'un marché urbain de consommateurs finals.

- Pour les services : le voisinage de services techniques (entretien, réparations, etc), de services financiers, d'administrations centrales, de services postaux.

- Pour les infrastructures : la proximité du port, d'une voie ferrée, d'un grand aéroport, l'existence de locaux ou terrains (y compris zones industrielles).

- Enfin était posée une dernière question, sur le rôle des agréments de la vie Abidjanaise.

* Pour hiérarchiser le poids des réponses, quatre niveaux de priorité ont été retenus :

- Le facteur choisi est une contrainte : il eut été impossible d'installer l'usine sans tenir compte de ce motif, qui est une condition sine qua non à l'existence de l'entreprise dans ce lieu.

- Le facteur constitue un avantage déterminant : la raison citée, sans être absolument impérative, fut un élément très important du choix de l'implantation.

- Le facteur est un avantage secondaire : il n'a pas influé sur le choix de la localisation, mais il se révèle être un avantage pour la bonne marche de l'entreprise.

- Enfin chaque facteur pouvait être qualifié d'inconvénient, c'est-à-dire qu'il constituait en réalité une gêne pour le fonctionnement de l'entreprise. Nous n'avons eu que très peu de réponses de ce type, non significatives car motivées par des cas particuliers, à l'exception du facteur "électricité" (cf. infra).

- Une dernière solution était possible : ne donner aucune réponse au facteur proposé.

Si au niveau de l'entreprise les résultats sont quelquefois surprenants et semblent manquer de cohésion (1) globalement des tendances sont aisément observables. L'analyse en sera faite en deux étapes : comment se situent

(1) Quelle que soit notre tentation, nous n'avons pas modifié les réponses, même si selon nous elles ne semblaient pas "coller" avec la logique des activités concernées.

les réponses les unes par rapport aux autres (quels sont les facteurs les plus cités), comment sont hiérarchisées les réponses à l'intérieur d'un groupe de facteurs ?

1) Les fréquences de réponses (1)

Deux facteurs seulement sont cités par plus de la moitié des entreprises (graphique n° 12 et le tableau n° 28): la proximité d'un marché urbain de consommateurs finals (54%) et la présence d'un port (52%). La proximité des matières premières, citée 39 fois sur 100, arrive en 3è position.

(1) Nous raisonnerons sur les rapports X_i/N (où X_i = nombre de réponses à la question i et N = nombre total d'entreprises) et non sur les rapports $X_i / \sum X$. En effet la comparaison des différentes valeurs prises par ce dernier rapport selon les facteurs n'est possible que si les i sont statistiquement indépendants c'est-à-dire si $P(i + j) = P_i \times P_j$. Ce n'est pas le cas, certaines questions (et donc réponses) étant manifestement liées. Sur le diagramme les rapports X_i/N sont appelés "fréquences des réponses".

Nous avons calculé parallèlement un "poids des réponses" qui, en pondérant les types de réponses par un coefficient, permet de tenir compte de l'importance accordée au facteur. Dans le premier cas, les réponses "contrainte" ou "avantage secondaire" à la question i sont enregistrées de la même façon, dans le second cas les "contraintes" (C_i) seront pondérées par un coefficient 5, les "avantages déterminants" (D_i) par 3, les "avantages secondaires" (S_i) par 1. La hauteur du bâton "poids des réponses" est égale à $\frac{(C_i \times 5) + (D_i \times 3) + S_i}{5 N}$

LES RAISONS DU CHOIX DE LA LOCALISATION

Raisons	Types de réponses				FREQUENCE (1)	POIDS (2)
	CONTRAINTE	AV. DETERMINANT	AV. SECONDAIRE	INCONVENIENT		
Proximité mat. premières	16	2	-	1	39,1	37,3
Eau	-	4	5	1	19,5	7,4
Electricité	-	5	3	4	17,4	7,8
Abondance main d'oeuvre	-	4	4	-	17,4	6,9
Cout main d'oeuvre	-	1	3	-	8,7	2,6
Qualification main d'oeuvre	-	2	1	1	6,5	3,0
Proximité des grossistes	3	7	2	1	26,0	15,6
Marché urbain final	12	11	2	1	54,2	41,2
Proximité d'autres industries	3	2	1	1	13,0	9,5
Proximité services techniques	1	3	-	1	8,7	6,1
Proximité services financiers	-	1	2	-	6,5	2,2
Proximité administrations	-	4	3	-	15,2	6,5
P.T.T.	2	-	1	1	6,5	4,8
Port	14	10	-	2	52,1	43,4
Voie ferrée	1	5	4	-	21,7	8,7
Aéroport	-	1	-	-	2,2	1,3
Locaux - zone industrielle	4	2	1	-	15,2	11,7
Agréments d'Abidjan	-	1	1	-	4,3	1,7

(1) Total du nombre de réponses "contrainte" et "avantage" au facteur i sur total des entreprises = $X_i/n = X_i/46$

(2) Total pondéré des réponses = $\frac{(C_i \times 5) + (D_i \times 3) + S_i}{5n}$

ou C_i = nombre de réponses "contrainte" au facteur i

D_i = nombre de réponses "avantage déterminant" au facteur i

S_i = nombre de réponses "avantage secondaire" au facteur i

La ville pour les débouchés, le port pour les inputs importés ou les ventes à l'étranger, le voisinage des matières premières pour les approvisionnements, telles sont donc les trois raisons les plus fréquemment mentionnées, quel que soit le poids accordé à la réponse (contrainte ou avantage). Si l'on y ajoute les deux seuls autres motifs recueillant plus de 20% de réponses, à savoir le voisinage des grandes maisons de gros (26%) et l'existence d'un chemin de fer (22%), on peut dire que les déterminants de l'implantation des industries agro-alimentaires se regroupent autour de deux préoccupations fondamentales :

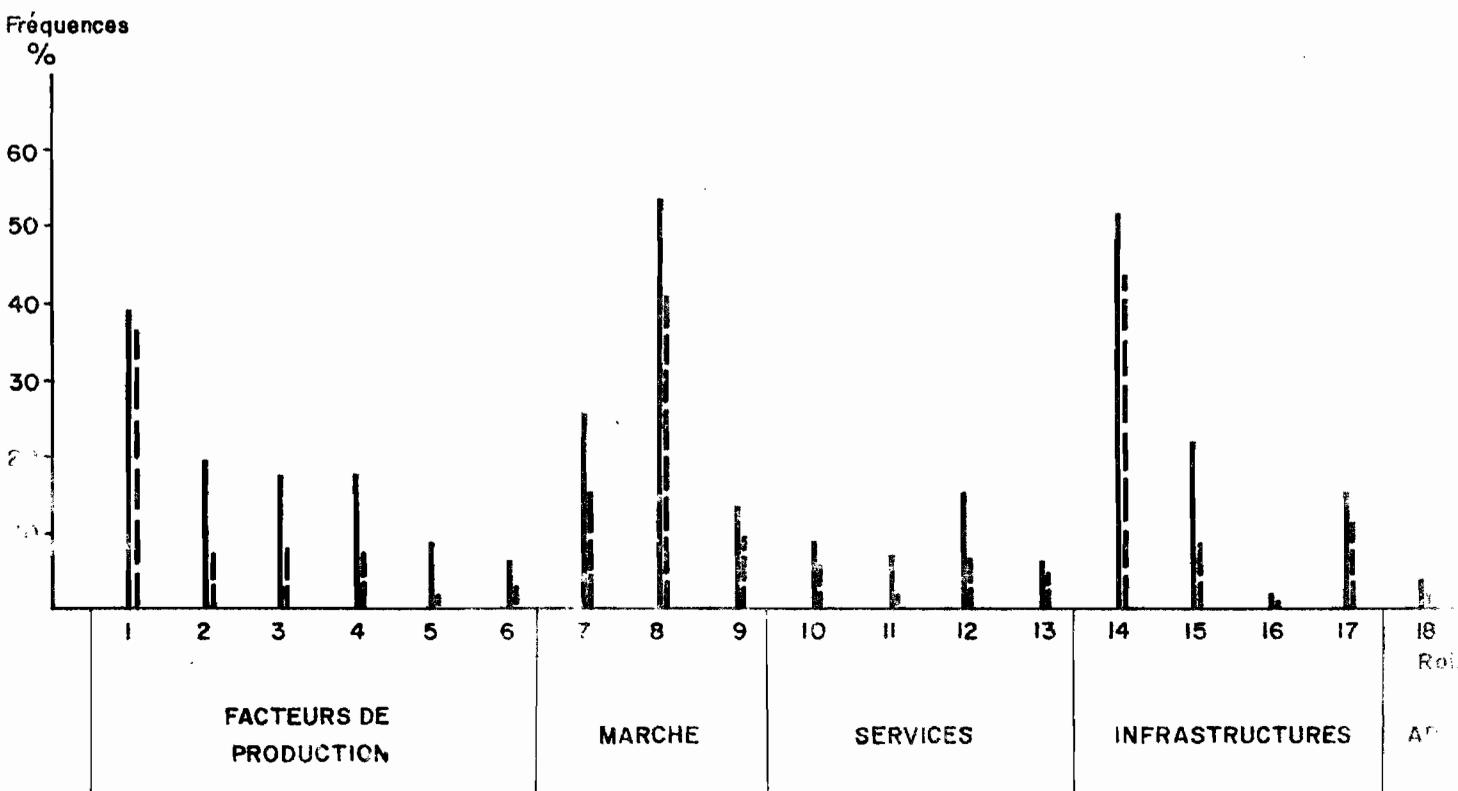
- Etre très près ou très bien relié au destinataire de la production. Pour cela, quand on vise le marché ivoirien il faut être en ville et si possible dans la capitale portuaire ; si on exporte, près du port ou, à défaut, à proximité du chemin de fer.

- Etre en liaison facile avec les approvisionnements en s'installant soit à côté de la matière première si elle est ivoirienne, soit à son point de débarquement si elle est importée.

Mais il est tout aussi intéressant de repérer les facteurs peu ou pas évoqués. Il est en particulier remarquable de constater le peu de cas que semblent faire les industries du secteur du facteur travail, des services et des infrastructures autres que le port et le rail.

- Pour ce qui a trait à la main-d'oeuvre, dont le rôle est déjà négligeable dans le choix du pays, son abondance, ou son coût ne semblent pas suffisamment différents d'une ville ou d'une région à l'autre pour en faire un élément fondamental du choix de l'implantation de l'usine. On a en effet vu que si les écarts de salaires étaient pratiquement nuls entre Abidjan et Bouaké, et que

LES RAISONS DE LA LOCALISATION FREQUENCES ET POIDS DES REPONSES



- | | |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Fréquence des réponses</p> <p>Poids des réponses</p> | <ul style="list-style-type: none"> 1 Proximité des matières premières 2 Eau 3 Electricité 4 Abondance de la main d'oeuvre 5 Coût de la main d'oeuvre 6 Qualification de la main d'oeuvre 7 Proximité des grossistes 8 Marché urbain final 9 Proximité des entreprises clientes 10 Services techniques 11 Services financiers 12 Proximité des administrations 13 PTT 14 Port 15 Voie ferrée 16 Aéroport 17 Locaux - Zone industrielle 18 Agréments d'Abidjan |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

s'ils sont plus élevés entre ces deux villes et l'intérieur du pays, cela tient à la nature des activités productives (partie industrielle d'ensembles agro-industriels) et non à la localisation en soi.

- La présence de services, et cette série de questions concernait surtout les établissements d'Abidjan, n'est pas non plus déterminante dans la localisation des industries agro-alimentaires.

2) La hiérarchie des réponses par groupe de facteurs.

a) Les facteurs de production

Les facteurs proposés étaient de trois sortes : les matières premières, l'eau et l'électricité, la main-d'oeuvre.

Dans ce groupe les matières premières sont non seulement le motif le plus fréquemment mentionné avec 39% des réponses comme on l'a vu, mais sont aussi le seul facteur de production à être cité en contrainte (par 16 entreprises sur 46 (1)). Etre proche des inputs semble être pour l'entreprise ou fondamental ou sans importance (pas de réponse du type avantage secondaire). C'est ce qui explique que sur le diagramme n° 12 le baton du poids des réponses soit très proche de celui des fréquences.

Pour l'eau et l'électricité, les fréquences sont deux fois plus élevées que les poids des réponses, car si elles sont citées par un peu moins de 20% des entrepri-

(1) Les chiffres d'affaires de ces 16 entreprises représentent 60% du total.

ses, c'est, en proportion à peu près égale en avantage déterminant ou secondaire. L'approvisionnement en électricité, est, parmi l'ensemble des facteurs, le plus mentionné en inconvénient : quatre entreprises, deux d'Abidjan et deux de l'intérieur, estiment que la mauvaise qualité de l'énergie électrique est une gêne grave à leur activité.

Parmi les questions sur la main-d'oeuvre, les caractéristiques de coût et de qualification n'intéressent que 3 et 4 entreprises sur 46. A propos des coûts salariaux, il ne faut pas oublier que les zones de salaires fonctionnaient jusqu'en 1969, et donc que les entreprises existantes à cette date auraient pu être concernées.

Par contre le fait d'avoir une main-d'oeuvre abondante sur le marché du travail est plus fréquemment mentionné et 17 entreprises sur 100 y voient un avantage pour Abidjan.

b) Le marché.

Si l'on rappelle que 26 entreprises sur 46 sont classées comme travaillant pour le marché final national, on ne s'étonnera pas que 25 d'entre elles répondent positivement à la question sur la proximité d'un marché urbain. Non seulement nommée dans plus de la moitié des cas, cette condition l'est 12 fois en contrainte (1), 11 fois en avantage déterminant et 2 fois en avantage secondaire. C'est dire son importance.

Mais la ville c'est souvent, outre la consommation finale urbaine, la présence de maisons de gros ou d'en-

(1) Ces 12 entreprises pour lesquelles la présence d'un marché final urbain est indispensable font 13% du chiffre d'affaires total.

treprises industrielles clientes. Ces deux derniers déterminants éventuels sont beaucoup moins cités par 1 entreprise sur 4 pour la proximité des maisons de gros, 1 sur 8 pour les clients industriels (1). Ceci tient sans doute en premier lieu au système de distribution de plusieurs entreprises à marché final (boissons, boulangeries) et ensuite au peu de liaisons interindustrielles dans le secteur agro-alimentaire.

c) Les services

D'une façon générale les besoins en services, qu'ils soient techniques, financiers, administratifs ou de télécommunications, sont peu pressants pour les entreprises du secteur. Ils sont évoqués en moyenne par 9% des entreprises seulement et rarement en contrainte (une fois sur 46 pour les services techniques, 2 fois pour les P.T.T. (2)).

Il est tout de même significatif que le facteur le plus souvent cité parmi les quatre soit la proximité des administrations centrales. Certains industriels considèrent la possibilité d'être en contact rapide (au moins géographiquement) avec les responsables des ministères comme

(1) Certains établissements classés comme visant un marché d'exportation, vendent cependant une partie de leurs produits localement.

(2) Il s'agit de deux usines de conditionnement du café. La bonne qualité et la densité des télécommunications (téléphone et télex avec les places financières internationales) est effectivement essentielle pour les exportateurs de café.

plus déterminante que d'autres externalités urbaines telles que les entreprises d'entretien, de publicité, ou de crédit.

Pour ce qui touche aux services d'entretien et réparation, les remarques que nous faisons sur la région de Bouaké s'appliquent avec plus de force encore aux entreprises des zones rurales, à savoir que la plupart de ces charges sont le fait des entreprises elles-mêmes, qui disposent en propre d'importants ateliers mécaniques. "Ce n'est donc en réalité qu'une petite partie des frais réels d'entretien-réparations qui est confiée à des entreprises tierces régionales " (1).

d) Les infrastructures

Le port arrive très largement en tête des infrastructures déterminantes dans le choix du lieu d'installation. Il est cité par 52% des entreprises et plus d'une fois sur deux comme facteur contraignant de localisation (2). Sont concernées aussi bien des entreprises exportatrices et en particulier les activités de congélation et de valorisation des produits de la pêche, que des entreprises importatrices de biens intermédiaires (farine, lait, boissons). La faible différence entre la fréquence des réponses et leur poids traduit l'aspect contraignant de ce facteur lorsqu'il est retenu (pas de réponse avantage secondaire).

(1) J. CHEVASSU et A. VALETTE : "Industrialisation et croissance régionale en Côte d'Ivoire : Bouaké et la région centre". Communication au colloque CINAM-ORSTOM de Yaoundé sur la régionalisation - Octobre 1972.

(2) Les 14 entreprises qui ont mentionné la présence du port comme contrainte, réalisaient 37% du chiffre d'affaires total 1971.

Le chemin de fer arrive en cinquième position parmi l'ensemble des raisons proposées, mentionné par un peu plus d'une entreprise sur 5 en avantage déterminant ou secondaire. Trois groupes d'entreprises ont répondu sur ce point : celles qui transforment le café (conditionnement ou torréfaction), la meunerie et les fabriques de boissons.

Local et terrain ont été désignés par 7 entreprises. Par 3 fois il s'est agi d'opportunités (terrains attribués par l'Etat au rachat d'usines), dans les 4 autres cas c'est la présence de zones industrielles qui a été déterminante. S'il s'agit d'un facteur peu cité, le poids des réponses est peu différent de leur fréquence, autrement dit, pour les quelques entreprises concernées, la disponibilité d'un terrain ou d'un bâtiment fut essentielle dans le choix de la localisation.

Enfin l'existence d'un grand aéroport est considérée comme un élément négligeable.

Il en est de même pour les agréments de la vie abidjanaise, cités deux fois seulement. Les attraits culturels et touristiques de la capitale auraient pu être davantage pris en compte par les dirigeants industriels dans la mesure où ils ne sont pas négligeables pour de nombreux cadres, notamment expatriés. Mais les considérations d'ordre économique semblent de loin l'emporter.

En résumé, il ressort de ces réponses trois types principaux d'activités quant aux choix des localisations.

* Les activités de valorisation des produits agricoles et de la pêche pour lesquelles les établissements sont impérativement au milieu des zones de production. Ainsi pour les usines de traitement des fruits, les huileries, les

rizeries, les conserveries de poissons, la sucrerie prochaine, l'implantation est géographiquement déterminée par les conditions de production des biens primaires.

* Les activités de transformation de biens intermédiaires importés ou fabriqués localement dont les produits sont destinés aux ménages. Abidjan avec 1/8 de la population mais beaucoup plus en termes de revenus a été et restera le pôle d'attraction essentiel. Cependant une décentralisation s'amorce déjà pour certains produits (pain, boissons) et pourrait s'accélérer pour d'autres (huiles raffinées, biscuiteries, congélation) sous deux conditions: que le marché régional soit suffisant (et il serait de bonne promotion industrielle de mettre en valeur ces potentialités régionales), que les technologies permettent des fabrications à échelles réduites.

* Les activités de valorisation des produits primaires actuellement installées à Abidjan. Malgré l'avis de la majorité de leurs responsables, la localisation de ces entreprises est optionnelle et si l'implantation dans la capitale fut souvent la plus commode, une décentralisation pour ce type d'usines ne poserait pas de problèmes fondamentaux. Les usinages du café (décortiquage - conditionnement - torréfaction), du cacao, du maïs, du manioc (attéké), même si une partie des produits obtenus est destinée aux ménages, auraient pu être implantés à l'intérieur du pays sous réserve d'une ^{d'une garantie} ~~partie~~ des approvisionnements, d'autre part de bonnes liaisons de transports en quantité et qualité avec Abidjan, port et centre de consommation. L'atout de la capitale était en effet avant tout d'être le point de passage obligé des produits d'exportation et donc d'assurer les besoins en matières premières.

CHAP. 7 : LA DYNAMIQUE DU SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

Nous avons, dans les chapitres précédents, mesuré l'évolution d'un certain nombre de variables (investissements, salaires, valeurs ajoutées, etc) et nous avons notamment vu que le taux de croissance moyen du chiffre d'affaires des industries agro-alimentaires était de 21,5% par an entre 1961 et 1971.

Ce chapitre a pour but de répondre à quelques interrogations qui se posent à propos de cette croissance.

-La première question a trait au rythme de l'évolution : enregistre-t-on des phases de plus forte ou de moindre croissance et, si oui pourquoi ?

-Il sera ensuite important de savoir si les taux constatés sont le fait d'une catégorie particulière d'entreprises. De la même façon que nous avons mesuré l'évolution de la répartition des activités par branche, il est nécessaire de préciser les variations de la place prise par un type d'entreprises par rapport à un autre, les types étant définis en fonction, de critères tels que la nationalité des capitaux, le régime fiscal, l'appartenance à un groupe, etc.

-Enfin, après le repérage des groupes pertinents, il faut apprécier les modifications structurelles engendrées par leurs dynamismes, transformations structurelles qui se situent à la fois au niveau du système de production (y a-t-il apparition de filières de production?) et à celui des entreprises (facteurs de production).

I - LE RYTHME DE CROISSANCE

Nous disposons de deux séries de chiffres pour déterminer les taux de croissance : d'une part pour l'ensemble des entreprises les chiffres d'affaires 1961, 1966 et 1971, d'autre part, pour une partie d'entre elles (mais qui sont la majorité (1)), les chiffres d'affaires annuels de 1961 à 1971.

Pour l'ensemble des entreprises l'écart est négligeable entre les taux annuels des deux phases 1961 - 66 et 1966 - 71 : 21,2% dans le 1er cas, 21,9% dans le second, ce qui illustre l'alignement des points sur un graphique semi-logarithmique.

Cette régularité remarquable sur 10 ans cache en partie de faibles variations d'une année sur l'autre. En effet, assez curieusement, on peut constater sur le graphique n° 13, des pentes plus fortes toutes les années paires, plus faibles chaque année impaire. Chaque mouvement peut être expliqué : En 1962, démarrage de l'usine de café soluble et bond important de la manufacture des tabacs ; 1964, premier exercice pour la meunerie ; 1966, doublement des ventes de la fabrique de beurre de cacao ; 1967, a été créé l'année précédente et ouverture d'une huilerie ; 1968, nouveaux bonds en avant des productions de beurre de cacao et de cigarettes ; 1970, fort accroissement dans les branches conserves de poissons, boissons, et huile de palme avec la mise en exploitation de nouvelles huileries.

(1) Les entreprises pour lesquelles on dispose de données annuelles sur 11 ans sont au nombre de 36 sur 46 et représentent 92% du chiffre d'affaires de l'ensemble en 1971. (Graphique n° 13).

Tableau n° 29

VARIATIONS DES CHIFFRES D'AFFAIRES SELON
LES DIFFERENTS CRITERES DE CLASSEMENT DES ENTREPRISES
(en pourcentages)

Critères		1961	1966	1971	1971/61
<u>Nationalité des capitaux</u>	Français de France	67,0	76,3	64,6	- 2,4
	Français de C.I.	25,1	18,2	14,4	- 10,7
	Côte d'Ivoire Publics	-	-	10,0	+ 10,0
	Côte d'Ivoire Privés	0,5	0,4	0,1	- 0,4
	Autres	7,4	5,1	10,9	+ 3,5
<u>Appartenance à un groupe</u>	Groupe étranger	69,2	76,5	71,0	+ 1,8
	Groupe national	25,0	18,0	13,8	- 11,2
	Non	5,8	5,5	15,2	+ 9,4
<u>Participation de l'Etat au capital social</u>	Oui	9,3	29,6	56,5	+ 47,2
	Non	90,7	70,4	43,5	- 47,2
<u>Régime fiscal</u>	Prioritaires	9,4	46,7	41,0	+ 31,6
	Droit commun	90,6	53,3	59,0	- 31,6
<u>Localisation</u>	Extérieur	19,5	37,6	48,1	+ 28,6
	Intérieur (Intermédiaire	2,5	18,1	10,0	+ 7,5
	(Final	78,0	44,3	41,9	- 36,1
<u>Origine des matières premières</u>	Importées	56,7	45,2	33,9	- 22,8
	Nationales (Régionales	26,5	26,6	36,4	+ 9,9
	(Autres	16,8	28,1	29,7	+ 12,9
<u>Stade de transformation</u>	Premier	48,8	71,1	74,6	+ 25,8
	Second	51,2	28,9	25,4	- 25,8
<u>Substitution d'importations</u>	Oui	56,7	45,3	34,5	- 22,2
	Non	43,3	54,7	65,5	+ 22,2
<u>Taille</u>	CA < 100 m	3,7	4,3	2,8	- 0,9
	100 < CA < 500	15,6	10,4	12,4	- 3,2
	CA > 500	80,7	85,3	84,8	+ 4,1
<u>Date de création</u>	Avant 62	100	64,7	50,4	-
	De 62 à 66	-	35,3	31,4	-
	Depuis 67	-	-	18,2	-
VALEURS ABSOLUES (millions CFA)		4.936,9	12.866,0	34.693,6	+ 29.756,7

On doit donc retenir que sur le plan strictement quantitatif la progression a été forte, régulière et soutenue et que les quelques variations par rapport à la moyenne ne déterminent pas des paliers dans la croissance.

II - LES GROUPES PERTINENTS

En recherchant les facteurs explicatifs de la dynamique du secteur agro-alimentaire, nous devons essayer de repérer des groupes d'entreprises pertinents pour l'analyse, c'est-à-dire qui permettent de saisir des motivations, des comportements et des implications spécifiques. Une fois cernés ces groupes, la mise en évidence de leur logique et de leur rationalité permettra d'expliquer ce que nous avons mesuré au paragraphe précédent.

A) Le critère de la date de création.

Le premier problème est de déterminer quel est le rôle des entreprises nouvelles par rapport aux anciennes dans l'obtention du taux de croissance.

Si l'on considère 3 classes d'ancienneté (création avant 1962, de 1962 à 1966, de 1967 à 1971) on constate que les entreprises les plus anciennes (au nombre de 19) effectuent encore en 1971 la moitié de la production (tableau n°29) tandis que les 17 plus récentes, dont beaucoup sont encore en période de démarrage ne font que 18% du chiffre d'affaires total.

Mais en termes de taux de croissance, les trois groupes sont bien distincts (graphique n°13). En tenant compte des résultats en 1961, 1966 et 1971, les entreprises créées avant 1962 possèdent le taux le moins élevé (13,5% par an), celles créées dans la seconde phase un taux proche de la moyenne (19,1%), les plus récentes fai-

sant plus que doubler chaque année (240%). On notera sur la courbe des évolutions annuelles que les entreprises du 2ème groupe ont connu en réalité une croissance plus forte que les 2 valeurs 1966 et 1971 ne le laissent paraître par suite d'un fléchissement conjonctuel en 1971 (1).

Ceci signifie:

- Premièrement que les sociétés les plus anciennes restent prépondérantes dans le secteur agro-alimentaire, mais que leur taux de croissance est nettement moindre que celui de l'ensemble.

- En second lieu qu'entre 1961 et 1966 le maintien du taux de croissance de l'ensemble est obtenu grâce à la mise en exploitation d'une nouvelle série d'usines dont les productions augmentent à un rythme très élevé.

- Enfin qu'entre 1966 et 1971, le relais est pris par un nouveau groupe d'entreprises dont la progression des chiffres d'affaires relance la croissance de l'ensemble. Mais il faut remarquer qu'au cours de cette seconde phase, à l'exception de l'année 1971, les entreprises du second groupe continuent de faire preuve d'un dynamisme supérieur à la moyenne.

Il faut maintenant caractériser les entreprises de ces différentes époques et préciser les facteurs de cette croissance.

(1) Le taux serait en fait proche de 30% sans la chute du chiffre d'affaires 1971, baisse due aux mauvais résultats de deux grosses entreprises. La première (beurrerie de cacao) a poursuivi une progression en volume mais la chute des cours du cacao affecte la valeur de la production en 1971. La seconde (solubilisation du café) a dû arrêter l'usine pour réparation et modernisation au cours de l'année.

B) L'analyse multicritère

1) La situation de départ

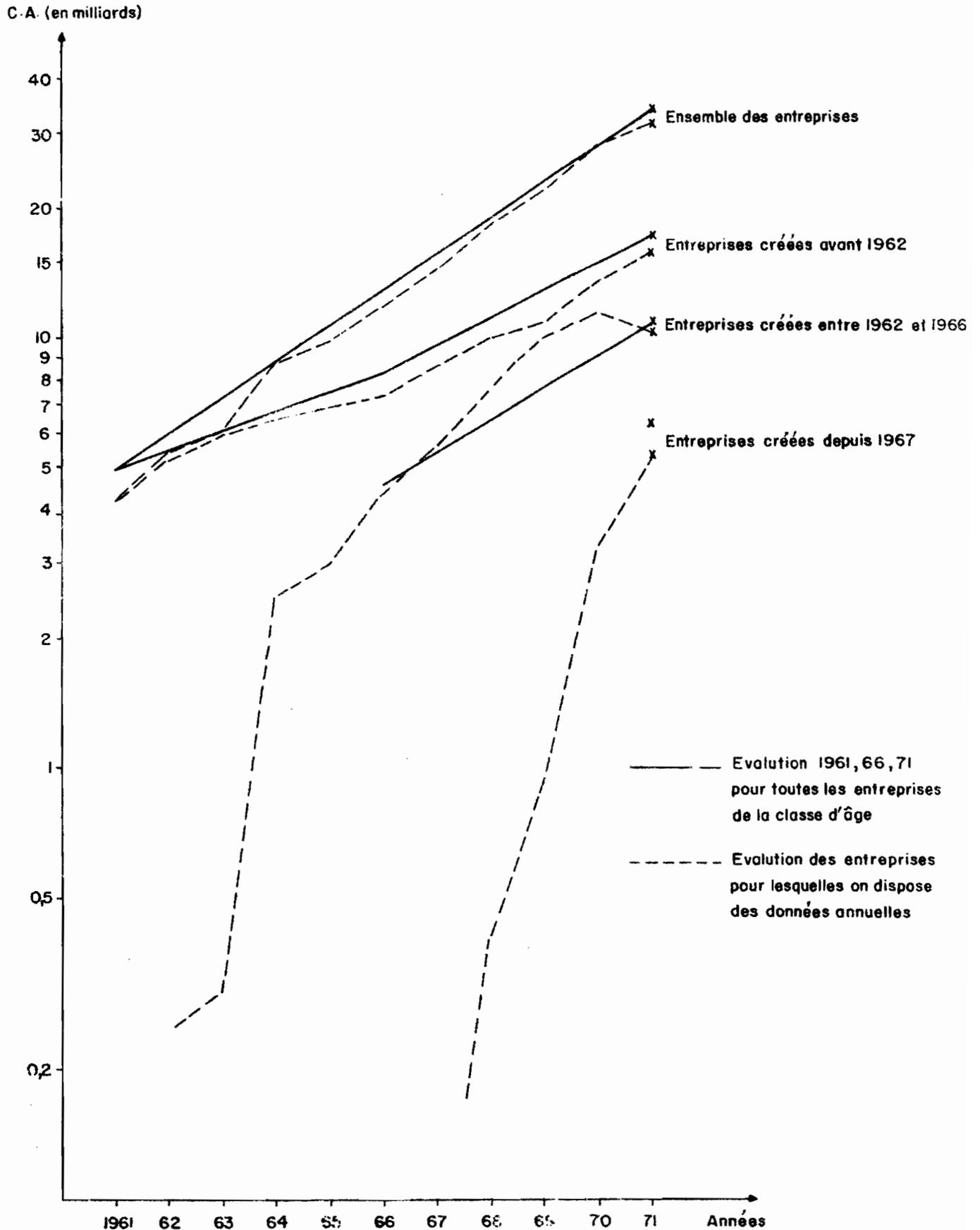
En schématisant à partir des données fournies par le tableau n°29 , on pourrait dire qu'en 1961 les industries agro-alimentaires étaient dominées par des entreprises à capitaux français, appartenant à un groupe étranger, sans participation financière de l'Etat ni privilèges fiscaux, visant le marché intérieur des ménages, donc de substitution des importations, et transformant des matières premières importées dans des usines de grande taille. Que produisaient-elles ? Essentiellement, comme nous l'avons vu au chapitre II des boissons, du tabac, des huiles, du pain et des conserves de fruits.

On peut retrouver dans cette énumération à la fois les caractéristiques et les objectifs des entreprises industrielles de la fin de la période coloniale.

- Ces sociétés sont la propriété des anciens colonisateurs, qu'il s'agisse de sociétés françaises ou de personnes privées installées depuis longtemps en Côte d'Ivoire, la part des nationaux est quasi nulle, celle des autres étrangers réduite. Les bénéfices d'exploitation ainsi que les valeurs ajoutées sont élevées.

- Ces unités de transformation, sans lien entre elles, marquent déjà l'amorce d'un mouvement vers une production industrielle locale dans deux directions : production de quelques biens de consommation courante que l'on fabrique sur place à partir d'inputs importés plutôt que d'acheter ces mêmes produits à l'étranger, valorisation des produits agricoles pour l'exportation.

EVOLUTION DES CHIFFRES D'AFFAIRES SELON L'ANNEE DE CREATION DES ENTREPRISES



Mais le premier objectif est de loin le plus important, 78% des ventes étant destinées au marché final, contre 19,5% à l'exportation et 2,5% aux autres entreprises.

2) La phase 1961 - 1966

Deux traits fondamentaux la caractérise : le renforcement du poids du capitalisme étranger, le renversement des objectifs.

- L'ouverture sur l'extérieur est le facteur fondamental. On constate en effet que les entreprises créées durant cette période sont encore plus fortement "françaises" et plus dépendantes de groupes financiers étrangers que les précédentes. La mise en application du code des investissements est largement utilisée par ces nouveaux industriels puisque les établissements prioritaires effectuent en 1966 près de 47% de la production. Par contre le rôle des agents ivoiriens est toujours négligeable, de même que la part des sociétés étrangères non françaises baisse. On pourrait dire qu'il s'agit là, pour les agro-alimentaires, de l'époque du néo-colonialisme triomphant, usant des opportunités qui lui sont offertes en matière de fiscalité et de conservation, par le biais industriel, de positions déjà acquises sur le plan commercial.

- Mais cette amplification de tendances antérieures se double paradoxalement d'un renversement des objectifs : la part des entreprises transformant des matières premières ivoiriennes passe de 43 à 55% du total, en même temps que celles qui sont créées pour une demande extérieure passe de 19,5% à 37,6%. Internalisation des achats, ouverture sur l'extérieur au niveau des capitaux et des débouchés, on voit que la logique du processus industriel change de nature. Il s'agit, sous les incitations des pouvoirs publics qui s'engagent à cette époque

au stade du code des investissements et de la promotion des projets visant au développement de la production agricole, d'accentuer et de diversifier la mise en valeur des produits locaux pour les consommateurs finals ou les entreprises d'Europe.

Quant aux industries de substitution d'importations, on n'enregistre que 2 ou 3 créations de petites unités (confiserie, produits laitiers), le seul fait remarquable étant l'amorce d'un mouvement d'intégration avec l'ouverture de la meunerie.

3) La phase 1967 - 1971

On assiste durant ces cinq années à une poursuite des objectifs mais avec l'apparition de nouveaux partenaires.

- L'Etat ivoirien joue un rôle essentiel dans la poursuite du rythme de croissance, soit qu'il se transforme en promoteur et financier en soutenant et prenant des participations dans de nouvelles entreprises, soit qu'il se fasse lui-même entrepreneur. Nulle au départ la part des sociétés à capitaux majoritairement publics passe à 10% de la production en 1971, en même temps que l'ouverture sur l'extérieur, qui reste un principe intangible, permet aux autres sociétés non françaises de se développer. Ceci n'empêche pas les sociétés "françaises" de rester très prépondérantes avec 80% de la production en 1971, de même que celles qui appartiennent à un groupe étranger (71%). Il faut remarquer que près du quart des établissements nouveaux de cette période sont des filiales de sociétés déjà installées en Côte d'Ivoire. Il s'agit peut-être là de l'ébauche d'un mouvement de diversification des activités des groupes étrangers qui tend à s'intensifier ces dernières années (voir projets textiles).

Mais en 1971, pour la première fois, les sociétés dans lesquelles l'Etat détient une partie du capital font plus de la moitié de la production. Il est à noter que 3 seulement parmi les 17 entreprises nouvelles de la période ont demandé à bénéficier du code des investissements qui ne devient donc plus un facteur décisif du dynamisme du secteur. Ceci se traduit par un taux de croissance des entreprises prioritaires plus faibles que la moyenne et une baisse de leur part dans la production totale (de 47% à 41%).

Les objectifs poursuivis par ces nouvelles entreprises sont d'une part pour 6 d'entre elles, les plus importantes, de répondre à une demande extérieure, d'autre part pour les 11 autres de satisfaire des besoins finaux intérieurs. Les premières étant de plus grande taille, on enregistre encore un accroissement du rôle des activités exportatrices (48% du total). Ces entreprises et une partie des secondes valorisant des produits locaux, le poids des activités de transformation des inputs importés va s'amenuisant (de 45% à 34%).

Ceci n'implique pas un rétrécissement de la demande intérieure, bien au contraire puisque les créations d'industries d'import-substitution n'ont jamais été aussi nombreuses. Mais la volonté gouvernementale de valoriser sur place des produits primaires, que l'on exportait bruts autrefois, fait que la demande extérieure de biens semi-finis est plus forte encore. Celle-ci n'a pu être satisfaite que par un remarquable développement préalable de la production agricole.

En résumant et schématisant on peut donc dire :

- Qu'au moment de l'indépendance les industries agro-alimentaires sont presque exclusivement entre les mains d'agents économiques français et répondent à une petite partie de la demande finale intérieure. Les produits primaires sont exportés à l'état brut, à l'exception de certains fruits mis en conserves sur place.

- Que dans une première phase qui va de 1961 à 1966, l'accroissement de la demande nationale conduit à une diversification encore réduite des activités d'import-substitution. Mais le facteur déterminant a été, sous l'incitation des responsables nationaux, notamment par le code des investissements et le libéralisme économique affirmé, la valorisation des produits primaires par des entreprises toujours étrangères et plus que jamais françaises.

- Que dans une seconde étape, le processus de diversification des produits de consommation finale s'accélère, notamment grâce à la création de sociétés filiales de maisons déjà établies en Côte d'Ivoire. Cependant l'augmentation de la demande finale n'explique pas le maintien d'un rythme élevé de croissance. Celui-ci est essentiellement le résultat d'un renforcement des productions d'exportation par des sociétés à capitaux en grande partie publics pour les productions agricoles, privés pour les produits de la pêche.

III - LES TRANSFORMATIONS STRUCTURELLES

Les variations que nous venons d'indiquer dans le rôle des catégories d'entreprises selon les époques, influent aussi sur les structures de la production. Les répercussions se font sentir autant au niveau des unités de production qu'à celui du système.

A) Au niveau des unités de production.

Nous avons déjà enregistré, en étudiant les variables, les principales modifications intervenues dans la structure des entreprises. Rappelons les :

- La taille des entreprises.

Le chiffre d'affaires moyen, de 260 millions en 1961, passe à 443 millions en 1966 puis 754 en 1971. Ce triplement est la résultante d'un double mouvement. D'une part, sous la poussée de la demande extérieure, le développement des activités d'exportation a entraîné la création, pour des raisons de compétitivité, d'usines de grande taille. D'autre part le taux de croissance des grosses entreprises a été plus fort que celui des petites.

En effet en comparant les taux d'accroissement moyens entre 1966 et 1971 (nous éliminons de ce fait les établissements créés après 1966), il ressort que les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 100 millions ont un taux de progression de 0,8% par an, les entreprises moyennes de 16,2% et celles dont le chiffre d'affaires est supérieur à 500 millions, de 17,7%.

D'un côté, parmi les entreprises anciennes, la croissance plus rapide des plus grosses, de l'autre la création de nouveaux établissements de plus grande taille, tels sont les facteurs de la progression du chiffre d'affaires moyen des agro-alimentaires.

- Les facteurs de production

Nous avons précédemment enregistré une amélioration de la productivité globale des facteurs travail et capital.

En présentant différemment ces mêmes remarques, on constate que les quantités de facteurs employés pour un même output sont moindres en 1971 qu'en 1961. Ainsi pour une production de 100 millions, il fallait (1) :

-76 millions de biens d'équipement en 1961, 71 en 1966 et 68 en 1971 ;

-50 personnes en 1961, 37 en 1966 et 25 en 1971 ;

-Verser 12 millions de salaires en 1961, 9,4 en 1966 et 8,7 en 1971.

Ces baisses sont en soi normales et même favorables puisqu'elles ne correspondent pas à un ralentissement de la croissance des investissements ou des effectifs mais résultent d'une progression plus élevée des chiffres d'affaires. Elles révèlent un gain de productivité et non un fléchissement de l'accumulation.

Pourtant il est significatif que la diminution soit beaucoup plus rapide pour le travail que pour le capital. On retrouve là l'influence directe des nouveaux types d'entreprises décrites plus haut et qui, depuis 1966, jouent un rôle de plus en plus important dans le secteur agro-alimentaire, notamment les entreprises à vocation exportatrice et les sociétés à capitaux publics. Or on constate dans ces deux groupes un déséquilibre très net du facteur travail au profit des équipements (déséquilibre dû autant à la nature des activités qu'au choix de la technologie) puisque dans les premières (exportatrices) les salaires représentent 11,5% des investissements et dans

(1) Les calculs sont effectués en francs constants.

les secondes (capitaux publics) 6,3%, contre 12,3% pour l'ensemble (1).

- La valeur ajoutée

Le fléchissement du ratio valeur ajoutée sur production concerne toutes les catégories d'entreprises. Il s'agit d'un phénomène général qui affecte aussi bien les différents groupes d'industries agro-alimentaires que la majorité des autres branches industrielles pour des motifs déjà évoqués. Mais on peut s'interroger sur les raisons qui font que son amplitude est une des plus fortes dans le secteur qui nous intéresse.

C'est que, outre les facteurs généraux tels que le blocage des salaires, l'utilisation de techniques plus "capital-using", l'accroissement de la pression fiscale, on constate d'une part une augmentation du poids des sous-branches à faible valeur ajoutée (2), d'autre part une rentabilité souvent négative des entreprises à capitaux publics qui diminue d'autant le montant des valeurs ajoutées (subventions). Rentabilité négative pour divers motifs : sous-utilisation des capacités de production (approvisionnements difficiles), amortissements élevés (gros investissements), période de démarrage.

(1) Précisons tout de même que certaines de ces entreprises sont récentes et qu'elles recourent proportionnellement un peu plus au facteur travail en régime normal.

(2) Cf supra pages : 91-92

B) Au niveau du système.

Nous avons qualifié les processus de transformation dans le secteur agro-alimentaire de linéaires. Nous voudrions dire par là qu'ils sont caractérisés par la transformation d'une matière première en des stades successifs jusqu'à l'obtention du produit qui est toujours destiné à la consommation finale. Tout au long du processus la matière première de base au premier stade reste l'input fondamental sans qu'il soit nécessaire, à quelque phase que ce soit, de recourir à un réseau complexe de relations interindustrielles.

Ce caractère linéaire et compartimenté des mécanismes de production peut, selon les activités, être plus ou moins long (multiplication des stades) et plus ou moins intégré (origine géographique des inputs et destination des ventes). Dans une analyse dynamique, nous devons alors nous poser la question de savoir si l'apparition de nouvelles activités et de nouveaux types d'entreprises modifie la répartition des divers stades et le degré d'intégration.

- Les stades de transformation.

Nous avons retenu pour l'ensemble des activités industrielles 4 niveaux : l'extraction, la première transformation de matières premières minières ou du secteur primaire (appelée premier stade), la deuxième transformation lorsque les inputs principaux sont constitués de produits semi-finis élaborés au stade précédent, et enfin la fabrication de produits rattachés non directement aux matières premières.

Toutes les entreprises agro-alimentaires ont été ventilées dans l'un ou l'autre des deux premiers stades.

Le premier concerne par exemple les activités de fabrication de conserves, huiles brutes, farine ..., le second les huiles raffinées, le pain, la biscuiterie, les boissons.

De 1961 à 1971 on assiste à un renversement très net des positions respectives des deux groupes au profit du premier. Les activités du premier stade passent en effet de 49% du chiffre d'affaires en 1961 à 75% 10 ans après. Le fait que les trois quarts de la production du secteur ~~soit~~ effectués par des industries amont est le reflet de l'apparition de ces grosses unités exportatrices dont on a vu qu'elles prenaient le pas sur les industries d'import-substitution.

Ce retournement de tendance signifie donc moins un renforcement de l'intégration interne des activités du secteur par accroissement des productions intermédiaires que la forte progression des fabrications de semi-produits exportés sans élaboration plus complète.

- Les filières de production.

Si l'on excepte la conserverie qui en une seule étape permet d'obtenir un produit fini, le déplacement des poids relatifs des deux stades de transformation équivaut à une croissance des activités amont sans que le processus productif soit poussé à son terme. Comme à l'autre bout de la chaîne, les deux activités aval les plus importantes, à savoir les boissons et les tabacs, importent la majeure partie de leurs consommations intermédiaires, on mesure l'absence fondamentale d'articulation entre les sous-branches agro-alimentaires.

Aussi n'observe-t-on que des filières courtes ou très courtes (graphique n° 14).

. Filières très courtes: Les conserves de fruits, café et poissons. Les taux d'achats de matières premières par rapport aux chiffres d'affaires (61%) y sont plus élevés que la moyenne (54%), les produits primaires ne subissent qu'une transformation avant l'emballage et la mise à la consommation. Les effets d'entraînement internes au secteur sont nuls (seule intra-consommation : l'huile des conserves de thon).

. Filières courtes: il s'agit des huiles de palme utilisées dans un deuxième stade pour fabriquer des huiles alimentaires, et de la farine de blé employée à la fabrication du pain, des biscuits et des pâtes.

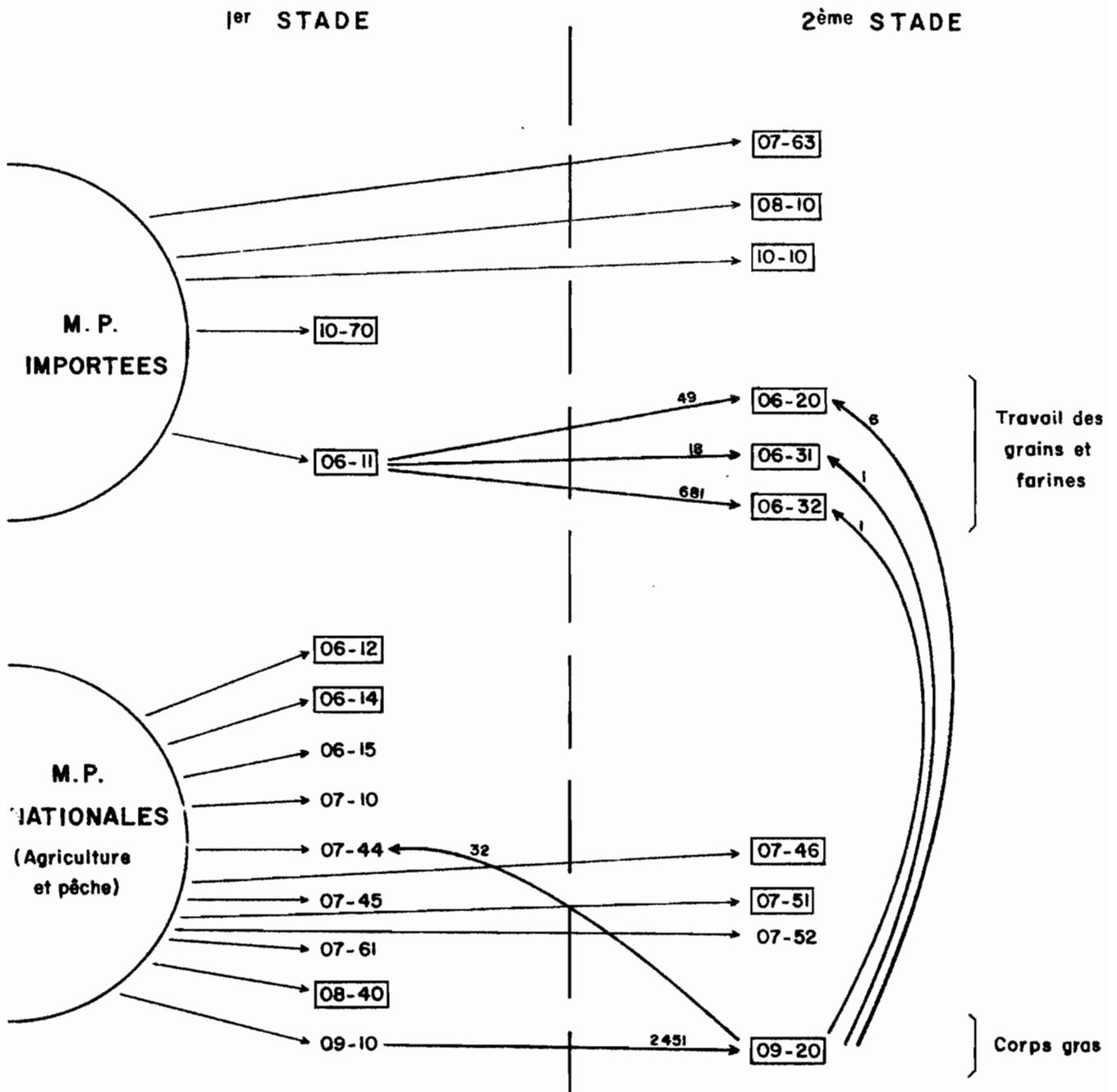
Au noeud de ces liaisons interindustrielles (points d'articulation 06.11 et 09.20 sur le graphe n°14 (1)) on trouve donc l'huile et la farine.

Encore convient-il de préciser que ces achats internes ne représentent globalement que 3,2 milliards soit 17% des achats totaux de matières premières.

Si en termes dynamiques, les effets d'entraînement au sein du secteur sont très faibles, encore convient-il de rappeler qu'il en a été autrement pour les activités d'emballage (1,8 milliards d'achats locaux en 1971 et création induite des deux plus grosses usines de cette sous-branche) et pour la production du secteur primaire. Mais dans ce dernier cas, à l'exception d'une partie de la production d'ananas-fruit, il est probable que la liaison est inverse, l'impulsion provenant plutôt de la croissance du secteur primaire qui a entraîné, ou au

(1) Dans la terminologie de la théorie des graphes, nous dirons que ce graphe est faiblement connexe.

GRAPHES DES LIAISONS INTERINDUSTRIELLES
INTERNES AU SECTEUR



→ 32 → Achats internes au secteur (en millions CFA)

08-10 Sous-branche travaillant pour le marché national

06-15 Activités exportatrices

moins permis la création d'unités de valorisation industrielle (pêche, café, cacao, palmiers à huile). Il en sera de même dans la poursuite du phénomène de substitution des importations.

En effet, en observant la composition actuelle des importations de produits alimentaires, on remarque que le volume de certains postes pourra rapidement être réduit grâce à l'intensification ou la création de programmes agro-industriels, en particulier pour le sucre (21% des 13 milliards d'importations de produits finis alimentaires en 1971) et le riz (17%). A moyen terme, on peut envisager une substitution aux importations de conserves de légumes (concentré de tomates) et viandes. Les deux rubriques dont la progression risque de se poursuivre longtemps encore sont les produits laitiers (22% des importations alimentaires) et les boissons alcoolisées (17%).

En résumé, la croissance de la production du secteur agro-alimentaire s'est traduite sans aucun doute par une internalisation plus forte au niveau des achats grâce au vigoureux effort de développement des cultures et de la pêche industrielles, mais certainement pas par une intégration intra-sectorielle plus poussée. La dynamique du secteur est à la rencontre d'une progression de la demande finale et d'une augmentation de l'offre de produits primaires, mais les capacités d'entraînement internes y sont particulièrement réduites.

CODE DES BRANCHES ET SOUS-BRANCHES EMPLOYEES
DANS LES DIFFERENTS TABLEAUX ET GRAPHIQUES

06 - TRAVAIL DES GAINS ET FARINES

06-10 Travail des grains

06-11 Usinage du froment

06-12 Usinage industriel du riz

06-14 Usinage industriel du maïs

06-15 Triage et conditionnement du café

06-20 Boulangeries industrielles

06-30 Biscuiterie et pâtes alimentaires

06-31 Biscuiterie

06-32 Pâtes alimentaires

07 - CONSERVATION ET PREPARATIONS ALIMENTAIRES

07-10 Conserves de fruits et jus de fruits

07-40 Conserves de poissons

07-44 Conserves de thon

07-45 Conserves de crustacés

07-46 Fabrication de nuoc-mam

07-50 Produits tirés du café

07-51 Café torréfié

07-52 Café soluble

07-60 Produits tirés du cacao et confiserie

07-61 Première transformation du cacao

07-63 Confiserie

08 - FABRICATION DE BOISSONS ET GLACE ALIMENTAIRE

08-10 Industrie de la bière et des boissons gazeuses

08-40 Industrie de la glace

09 - INDUSTRIE DES CORPS GRAS ALIMENTAIRES

09-10 Fabrication d'huiles brutes et palmistes

09-20 Fabrication d'huiles raffinées

10 - AUTRES INDUSTRIES ALIMENTAIRES - TABAC

10-10 Industrie du lait

10-70 Industrie du tabac

LES INDUSTRIES CHIMIQUES ET ASSIMILEES

SOMMAIRE

	Page
CHAPITRE I : Présentation générale	3
I - Présentation de l'échantillon	3
II - Types d'entreprises	5
III - Types d'activités	8
CHAPITRE II : Analyse des facteurs liés à l'évolution des "outputs"	11
I - L'évolution de la production	12
II - Les raisons du choix de la localisation ... en Côte d'Ivoire	16
III - Destination des ventes	30
IV - La commercialisation des produits	36
CHAPITRE III - Les facteurs de production	39
I - Le facteur capital	39
II - Le facteur travail	59
III - La productivité des facteurs	67
CHAPITRE IV : Les revenus distribués	71
I - Les revenus distribués aux ménages	71
II - Les revenus distribués à l'administration	77
III - Les revenus des entreprises	79
IV - La valeur ajoutée	88
CHAPITRE V : Les relations interindustrielles	91
CHAPITRE VI : La dynamique du secteur chimique	100
I - Le rythme de croissance	100
II - Les facteurs de la croissance	103
III - Les modifications structurelles	107

LISTE DES TABLEAUX

	<u>Page</u>
Tableau n° 1 : Nombre d'établissements par branche et sous-branche en 1961-66-71 ...	9
Tableau n° 2 : Chiffre d'Affaires par branche et sous-branche 1961-66-71	13
Tableau n° 3 : Raisons du choix de la Côte d'Ivoire	18
Tableau n° 4 : Evolution des investissements en 1961-66-71	40
Tableau n° 5 : Ventilation des investissements selon leur nature et le niveau capitalis- tique en 1971	44
Tableau n° 6 : Structure des investissements selon leur nature et le niveau capitalis- tique des entreprises en 1971	45
Tableau n° 7 : Estimation des capacités de production et des taux d'utilisation en 1971	53 à 56
Tableau n° 8 : Origine géographique des investissements	58
Tableau n° 9 : Evolution des effectifs des entreprises chimiques	61
Tableau n° 10 : Evolution de la structure des effec- tifs des entreprises chimiques	62
Tableau n° 11 : Répartition par catégorie socio- professionnelle et nationalité des effectifs en 1971	66
Tableau n° 12 : Evolution de la productivité apparente du facteur capital et du facteur travail de 1966 à 1971	68
Tableau n° 13 : Evolution des salaires par sous- branche	72
Tableau n° 14 : Répartition des salaires bruts annuels par nationalité et catégorie socio-professionnelle en 1971	75
Tableau n° 15 : Evolution des bénéfices bruts d'exploitation	80
Tableau n° 16 : Evolution de la valeur ajoutée	/
Tableau n° 17 : Echanges interindustriels	92
Tableau n° 18 : Ventilation des achats selon leur nature et origine en 1971	98
Tableau n° 19 : Evolution de la structure des chiffres d'affaires selon les différents critères	104

Liste des graphiques

	page
Graphique n° 1 : Evolution relative des chiffres d'affaires par sous-branche	14
n° 2 : Courbes de concentration des chiffres d'affaires, investissements et effectifs en 1971	15
n° 3 : Les facteurs au choix de la Côte d'Ivoire.. Fréquences et poids des facteurs	19
n° 4 : Evolution relative des investissements par sous-branche	40
n° 5 : Evolution relative des effectifs expatriés.	63
n° 6 : Evolution relative des effectifs africains.	64
n° 7 : Répartition par nationalité et catégorie socio-professionnelle	66
n° 8 : Evolution de l'accumulation du capital	83
n° 9 : Evolution de la composition de la valeur ajoutée et de sa part dans le chiffre d'affaires	88
n° 10 : Origine des achats de matières premières ..	93
n° 11 : Evolution annuelle des chiffres d'affaires cumulés selon l'âge des entreprises	100
n° 12 : Evolution annuelle de certaines variables pour les entreprises créées avant 1967,.....	108

Ce sous-système regroupe l'ensemble des activités traditionnelles de la chimie et leur environnement industriel amont (raffinage du pétrole, première transformation du caoutchouc naturel) et aval (transformation des matières plastiques, parfumerie) soit les branches 15, 14, 16 et 12 de la comptabilité nationale ivoirienne.

Un tel regroupement est fondé, à priori, sur les situations enregistrées en pays développés.

Dans ces économies, le secteur ainsi délimité présente les caractéristiques d'une filière de production qui est avant tout motrice, parce que dans la plupart des cas elle met en oeuvre des investissements massifs indivisibles, dont la concentration entraîne de puissants effets d'entraînement internes et externes au sous-système. Dans certains cas, les unités exercent essentiellement des effets d'induction sur les autres secteurs d'activité (engrais, transformation des plastiques).

On trouve souvent une triple fonction dans la destination des outputs :

- production de biens pour la demande finale,
- production de biens utilisés par d'autres filières de production,
- élaboration de produits à nouveau transformés par d'autres éléments de la filière.

Cette destination n'exclut pas une très forte intégration verticale et hiérarchisée qui se retrouve non seulement au niveau des branches mais, aussi, au niveau des unités de production.

Par ailleurs, l'accroissement en amont de la taille des complexes industriels à haute intensité capitaliste (activités de base et produits intermédiaires) implique une évolution rapide de leur aire d'influence (débouchés internationaux).

Du point de vue de l'organisation spatiale, les activités aval de la chimie (chimie de synthèse, parachimie) ou de la transformation (matières plastiques, caoutchouc) à structure de vente essentiellement extra-sectorielle ou tournée vers la demande finale ont tendance à s'agglomérer dans les zones industrielles urbaines, tant en fonction de leur intégration à un environnement industriel, que par l'impératif de se situer dans les flots de main-d'oeuvre qualifiée et abondante.

D'un point de vue théorique, l'analyse du secteur chimique présente donc un intérêt fondamental. Il s'agit de déterminer les caractéristiques propres de fonctionnement et d'organisation de ce sous-système de production dans une économie sous-développée.

La réponse à cette question sera éclairée par l'étude du comportement des unités de production successivement au niveau :

- des produits,
- des facteurs de production,
- des relations interindustrielles,
- des revenus distribués,
- de la dynamique du secteur.

* * *

CHAPITRE I

=====

PRESENTATION GENERALE

I°/- PRESENTATION DE L'ECHANTILLON.

En 1971, notre échantillon a touché 44 entreprises sur les 53 recensées par la Chambre d'Industrie, ce qui nous donne un taux de représentativité de 83 %.

Les entreprises non prises en compte dans le champ de notre étude sont de petite taille puisque, toujours d'après les mêmes sources de comparaison, nous atteignons 98 % du chiffre d'affaires et 96 % des effectifs.

Ce domaine couvre en 1971 environ 22 % du nombre des entreprises du secteur secondaire moderne. Seules les industries agro-alimentaires en ont un nombre aussi élevé. Par ailleurs, son dynamisme a été remarquable puisqu'en 1961 le nombre de ses sociétés n'atteignait que 11 % du total.

Notre classification des entreprises en branches et sous-branches de la Comptabilité Nationale ainsi que la destination finale des produits nous a conduit à diviser certaines sociétés en plusieurs établissements. C'est ainsi que ce secteur regroupe 51 établissements distincts.

Parmi les entreprises concernées, la Société Ivoirienne de Raffinage du pétrole (S.I.R.), dont l'activité a débuté en 1965, est de loin la plus grosse firme. Située à l'entrée du port d'Abidjan, elle est l'émanation des sociétés pétrolières internationales qui ont répondu aux nombreuses incitations gouvernementales. Son implantation a été suivie par celle de trois sociétés de taille moyenne : la Société Ivoirienne pour la Fabrication de Lubrifiants (SIFAL), la Société de Lubrifiants TEXACO (LUBTEX) et la Société Africaine des Produits Chimiques SHELL (SAPCS) qui fabrique des pesticides.

A une échelle encore élevée de production, on trouve la plus ancienne entreprise du secteur : l'ex-Huilerie et Savonnerie des Lagunes (H.S.L.) créée à l'initiative, en 1932, d'un français de Côte d'Ivoire. Ses installations vétustes de la baie de Cocody ont fait place en 1971 à une usine ultra-moderne dans la nouvelle zone industrielle de Vridi, avec la création de la Société Blohorn S.A. qui regroupe l'ex-Fabrique d'Huiles Raffinées (F.A.R.) et l'ex-Huilerie Savonnerie des Lagunes. L'activité initiale de la savonnerie a eu d'autres ramifications à l'intérieur du secteur chimique avec trois unités, dans la fabrication de silicate pour H.S.L. (S.C.I.) en 1959, de bouteilles en plastique (MECANEMBAL : 1962) et de lessives (SAPROCSY : 1964).

Une autre usine ultra-moderne a été installée à Vridi en 1971, la Société Ivoirienne d'Engrais (SIVENG) dont l'objectif est la transformation de matières premières minérales. Elle est le fruit de la collaboration entre l'Etat et l'ancienne société importatrice, la Société des Phosphates d'Alsace.

Ensuite, se situe un groupe d'entreprises d'envergure moyenne. La Plus importante, la Société Africaine de Plantations d'Hévéa (S.A.P.H.) dispose d'un équipement moderne mais elle n'a pu maintenir son activité ces dernières années que grâce à l'intervention de l'Etat. Dans le même domaine on trouve la Compagnie des Caoutchoucs du Pakidié (C.C.P.) qui fait des efforts de modernisation. Dans le secteur chimique proprement dit, la formulation et le conditionnement ont attiré les industriels étrangers. C'est ainsi qu'on dénombre une autre usine de fabrication de pesticides (SOFACO), quatre usines de peintures (la SAEC et la SIPEC qui ont la même direction, la SEIGNEURIE devenue I.P.L. en 1971), deux usines de parfumerie produits de beauté (SIMOPA et SEWARD), une usine d'allumettes (SOTROPAL), une usine de gaz industriels (SIVOA). La transformation des matières plastiques a aussi amené l'installation de groupes de taille internationale comme BATA pour la fabrication des chaussures et ALLIBERT qui a diversifié ses activités dans les ouvrages en plastique pour les ménages et pour les entreprises. C'est surtout dans ce dernier domaine que nous trouvons toute une gamme d'entreprises de taille rela-

tivement modeste qu'il serait fastidieux d'énumérer.

Sur la période 1961 - 1971, notre échantillon conserve un taux de représentativité relativement homogène. En effet, aucun établissement de quelque importance n'a disparu. Certaines sociétés ont bien été absorbées par des entreprises plus dynamiques, mais dans ce cas nous sommes parvenus à en retrouver l'évolution. Ces données ont été assimilées à celles de l'entreprise absorbante. On doit signaler une exception dans le secteur de la fabrication d'ouvrages en plastique. En 1966, ALLIBERT a regroupé d'anciennes sociétés dont la CIP (Côte d'Ivoire Plastique), créée en 1960, et cinq autres petites entreprises implantées dans cet intervalle de temps. Il s'est avéré impossible de découvrir les renseignements relatifs à ces sociétés. Toutefois, d'après les dirigeants d'Allibert, leurs chiffres d'affaires étaient relativement faibles.

II°/- TYPES D'ENTREPRISES.

A) Statut juridique et sièges sociaux.

La majorité des entreprises (42) a le statut juridique de Société Anonyme (S.A.), et 8 celui de Sociétés Anonymes à Responsabilité Limitées (S.A.R.L.). On dénombre un cas particulier la COFRUCI, qui fait partie de la coopérative agricole de production bananière et fruitière de Côte d'Ivoire.

Les S.A. ont une taille moyenne nettement supérieure à celle des S.A.R.L., 454 millions contre 60 millions. Ceci s'explique par le fait que les premières sont en majorité des filiales de sociétés multinationales alors que les secondes sont de petites entreprises familiales.

Le siège social est situé à Abidjan pour toutes les entreprises, sauf deux sociétés : l'une à Bouaké et l'autre à Sassandra. C'est dire l'importance que revêt la zone urbaine industrielle d'Abidjan pour ce secteur.

B) Répartition des entreprises par nationalité.

1) Répartition du capital social.

En 1971, le capital social des industries chimiques s'élevait à 10.100 millions, soit 31 % de celui du secteur industriel.

La ventilation par nationalité donnait la répartition suivante :

- 42 % de français de France,
- 27,5 % de français locaux (résidents depuis longtemps en Côte d'Ivoire),
- 19 % de l'Etat ivoirien,
- 11 % d'étrangers autres que français,
- 0,5 % d'ivoiriens privés.

La part des français est donc prépondérante avec 69,5 % du total. Il faut noter l'importance relative dans ce groupe des français locaux, due principalement au groupe Blohorn qui détient quatre sociétés dans ce secteur.

Toutefois, l'Etat ivoirien semble avoir attaché une importance particulière aux entreprises chimiques. Bien que n'y possédant que 19 % du capital social en 1971, un tiers des participations de l'Etat étaient concentrées dans ce secteur industriel en 1971. Mais, sur les 6 sociétés concernées, l'Etat n'est majoritaire que dans la S.A.F.H.. La participation au capital de la S.I.R. est justifiée par l'importance stratégique de l'énergie pour le développement économique national tandis que le choix des sociétés SIVENG, S.A.P.H. et CONSORTIUM (consortium des agrumes et plantes à parfum de Côte d'Ivoire) permet au gouvernement de contribuer au développement agricole.

Le poids des étrangers non-français est relativement faible. Ils sont implantés surtout dans la branche 14 (Raffinage du pétrole et fabrication de dérivés) et les produits de parfumerie, par l'intermédiaire des grandes sociétés internationales. On trouve aussi quelques entreprises libanaises dans les articles chaussants et la fabrication d'ouvrages en plastiques.

Enfin, on doit constater que les entrepreneurs ivoiriens sont pratiquement absents de ce secteur, avec seulement 0,5 % du capital social.

2) Répartition du chiffre d'affaires selon la nationalité du capital social.

Pour évaluer la ventilation du chiffre d'affaires selon la nationalité du capital social, nous avons affecté l'intégralité de la production de chaque entreprise dans la nationalité du groupe majoritaire. Dans certains cas, cette affectation s'avère arbitraire, parce que les parts sociales sont à peu près également réparties, nous avons alors retenu la nationalité du groupe qui semble jouer un rôle dominant dans la marche de la société.

D'après ce classement parfois arbitraire, le chiffre d'affaires serait réalisé dans la proportion de :

- 53 % par des sociétés à capitaux français (dont 19 % de français locaux),
- 42 % par les sociétés à capitaux étrangers non-français,*
- 5 % par les sociétés ivoiriennes.

Le pouvoir économique des ivoiriens est apparemment très limité, tandis que celui des étrangers non-français est accru par l'importance que revêt la production de produits pétroliers dans le secteur.

L'influence étrangère est imputable principalement aux groupes internationaux. Les groupes étrangers d'origine non locale contrôlent 77 % de la production avec 60 % des sociétés.

* : Le critère de majorité des capitaux nous a conduit à classer la S.I.R. dans ce groupe, bien que l'encadrement administratif et technique en soit assuré par des français qui détiennent, aussi, 38 % du capital social.

III°/- TYPES D'ACTIVITES.

En 1971, les 51 établissements se répartissent de la façon suivante (Tableau n° 1) :

- 8 dans la branche 12 (articles chaussants),
- 3 dans la branche 14 (raffinage du pétrole et dérivés),
- 35 dans la branche 15 (industries chimiques),
- 5 dans la branche 16 (industries du caoutchouc).

Les industries chimiques proprement dites représentent donc 69 % des établissements. C'est aussi la branche la plus ancienne puisqu'elle comprend les 4 entreprises antérieures à 1961, dont H.S.L. est de loin la plus importante.

Toutefois, ce n'est qu'en 1961, après l'indépendance, qu'on assiste au véritable démarrage de ce secteur avec la création, cette année là, de 4 établissements, rythme qui va se poursuivre assez régulièrement tout au long de la période.

Cet accroissement est dû pour une grande partie à la multiplication du nombre d'établissements d'articles chaussants et de fabrication d'ouvrages en plastique, mais aussi, à une diversification au niveau des produits : allumettes, peintures, insecticides, produits de beauté, lessives, dérivés du pétrole, rechappage de pneus, matelas en mousse de latex, colles, bougies, engrais, etc ...

On doit constater qu'une grande partie des entreprises de la branche 15 (industries chimiques) créées depuis 1961 transforment au stade final des produits chimiques de base ou des dérivés du pétrole importés. Cette industrialisation induite par la demande finale et intermédiaire nationale correspond précisément à la nécessité, déjà signalée, pour les grandes sociétés multinationales de trouver des débouchés internationaux afin de rentabiliser les complexes industriels à haute intensité capitalistique situés en pays développés. La création de barrières douanières après l'Indépendance a contraint ces sociétés à créer des industries légères en Côte d'Ivoire. Les entreprises de transformation des matières plastiques qui ne sont pas directement dépendantes des sociétés

Tableau n° 1 Nombre d'établissements par branche et sous-branche en 1961-66-71

BR	SB	Dénomination	1961		1966		1971	
			Nb	%	Nb	%	Nb	%
2	00	Articles chaussants	1	12,5%	5	16,0%	8	15,0%
4	11	Lubrifiants	-	-	-	-	2	4,0%
	19	Raffinage	-	-	1	3,0%	1	2,0%
	TOTAL	Raffinage pétrole, dérivés	-	-	1	3,0%	3	6,0%
5	20	Engrais	-	-	-	-	1	2,0%
	30	Pesticides, insecticides, fongicides	-	-	2	6,0%	3	6,0%
	51	Vernis, peintures, laques	1	12,5%	3	10,0%	4	8,0%
	53	Savons et lessives	1	12,5%	2	6,0%	2	4,0%
	54	Parfumerie, produits beauté	-	-	2	6,0%	2	4,0%
	55	Allumettes	-	-	1	3,0%	1	2,0%
	56	Silicates	1	12,5%	1	3,0%	1	2,0%
	57	Gaz liquifiés	1	12,5%	1	3,0%	1	2,0%
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-	1	2,0%
	59	Autres produits chimiques (colle, bougies)	-	-	-	-	2	4,0%
	60	Fabrication ouvrages en plastique	2	25,0%	10	32,0%	17	33,0%
	Total	Industries chimiques	6	75,0%	22	69,0%	35	69,0%
5	10	Fabrication caoutch. naturel	1	12,5%	2	6,0%	2	4,0%
	20	Fabrication pneumatiques, chambres à air et rechapage	-	-	2	6,0%	2	4,0%
	40	Mousse latex	-	-	-	-	1	2,0%
	Total	Industries caoutchouc	1	12,5%	4	12,0%	5	10,0%
	TOTAL	Secteur chimique	8	100%	32	100%	51	100%

productrices de matières premières se sont rapprochées du consommateur afin de pouvoir s'adapter rapidement à l'évolution des habitudes de consommation, pour économiser des coûts de transport sur les produits finis et pour bénéficier des avantages fiscaux.

Toutefois, ces facteurs n'auraient pas été suffisants si les entreprises n'avaient pas rencontré un marché dynamique.

CHAPITRE II

ANALYSE DES FACTEURS LIES A L'EVOLUTION DES OUTPUTS

Pour faire une étude de croissance, il est nécessaire d'analyser finement les facteurs liés à l'évolution de la production par branches et sous-branches au cours de la période 1961 à 1971.

Cette croissance des chiffres d'affaires résulte, comme nous l'avons vu précédemment, de l'implantation d'un grand nombre d'entreprises nouvelles. Nous analyserons les motifs invoqués par les dirigeants des sociétés quant aux raisons de la localisation en Côte d'Ivoire.

Le milieu de production ainsi créé est tourné soit vers les activités exportatrices, soit vers la demande finale des ménages ou de l'administration, soit vers le marché intermédiaire des entreprises. Le dynamisme de ces différents marchés est à l'origine de la croissance plus ou moins rapide de la production industrielle.

En amont de cette production, l'origine des matières premières et ses différents stades d'élaboration déterminent la dépendance par rapport à l'extérieur. Les contraintes liées à l'offre de matières premières et de produits finis sur le marché mondial constituent l'un des facteurs-clés de la croissance du secteur chimique.

Enfin, les relations entre le système de production et les circuits de commercialisation déterminent en dernier ressort le dynamisme du secteur.

I°/- L'EVOLUTION DE LA PRODUCTION.

A) Evolution des chiffres d'affaires totaux. (Tableau n° 2).

Le chiffre d'affaires du secteur chimique est passé de 1819 millions en 1961 à 19.092 en 1971, soit un taux de croissance moyen annuel de 26 %. Parmi les quatre plus grands secteurs industriels, (agro-alimentaire, bois, textile et chimie), celui-ci a connu la croissance la plus rapide. Son chiffre d'affaires qui ne représentait que 13,5 % du secteur secondaire moderne en 1961 est passé à 19 % en 1971 (mais après avoir atteint 24 % en 1966).

Cette période est donc constituée de deux phases. La première qui s'étend jusqu'en 1966 avec un taux de croissance moyen annuel de 39 %. Cette croissance exceptionnelle est due au fait que les principaux besoins nationaux n'étaient pratiquement pas couverts par l'industrie locale durant l'époque coloniale, et en particulier à la création de l'usine de raffinage de produits pétroliers qui, à elle seule, a fait croître la production du secteur de plus de 50 %. Par contre, la seconde phase se caractérise par un rythme de croissance voisin de celui du secteur industriel, avec 15 % par an.

B) Evolution des chiffres d'affaires par branche

A l'intérieur du secteur chimique un certain nombre de modification de structures sont intervenues :

Au cours de la première phase, les industries chimiques traditionnelles (branche 15) ont perdu de leur importance relative, au profit surtout des produits pétroliers (branche 14) qui représentent 35 % en 1966, mais aussi des articles chaussants (branche 12) et des industries du caoutchouc naturel (branche 16) qui atteignaient cette année là respectivement 12 % et 8 % du total.

Tableau n° 2 CHIFFRE D'AFFAIRES par branche et sous-branche en 1961-66-71

en millions de F. cfa

BR	S.B.	Dénomination	1961		1966		1971	
			C.A.	%	C.A.	%	C.A.	%
12	00	Articles chaussants	18,4	1 %	1.096,5	12 %	1.585,1	8 %
	11	Lubrifiants	-	-	-	-	854,5	5 %
14	19	Raffinage	-	-	3.315,8	35 %	5.774,0	30 %
	TOTAL	Raffinage pétrole, dérivés	-	-	3.315,8	35 %	6.628,5	35 %
	20	Engrais	-	-	-	-	500,9	3 %
	30	Pesticides, insect. fongicides	-	-	315,4	3 %	1.480,0	8 %
	51	Vernis, peintures, laques	40,0	2 %	567,8	6 %	1.321,8	7 %
	53	Savons et lessives	1431,0	79 %	2.234,8	24 %	2.815,6	15 %
5	54	Parfumerie, produits beauté	-	-	313,0	3 %	648,4	4 %
	55	ALLumettes	-	-	370,2	4 %	497,6	3 %
	56	Silicates	38,3	2 %	34,2	-	77,3	-
	57	Gaz liquéfiés	105,0	6 %	190,0	2 %	282,9	1 %
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-	93,7	-
	59	Autres produits chimiques	-	-	-	-	58,7	-
	60	Fab. ouvrages en plastique	153,8	8 %	243,8	3 %	1.520,9	8 %
	TOTAL	Industries Chimiques diverses	1768,1	97 %	4.269,2	45 %	9.297,8	49 %
	10	Fab. caoutchouc naturel	32,6	2 %	557,6	6 %	1.113,0	6 %
5	20	Fab. pneum. Ch. air rechap.	-	-	191,5	2 %	380,2	2 %
	40	Mousse latex	-	-	-	-	88,2	-
	TOTAL	Industries Caoutchouc	32,6	2 %	749,1	8 %	1.581,4	8 %
TAL		Secteur Chimique	1819,1	100%	9.430,6	100%	19092,8	100%

Par contre, au cours de la seconde phase la structure par branche se stabilise. Les industries chimiques reprennent toutefois de l'importance (49 %) au détriment des articles chaussants.

C) Evolution des chiffres d'affaires par sous-branche
(Graphique n° 1).

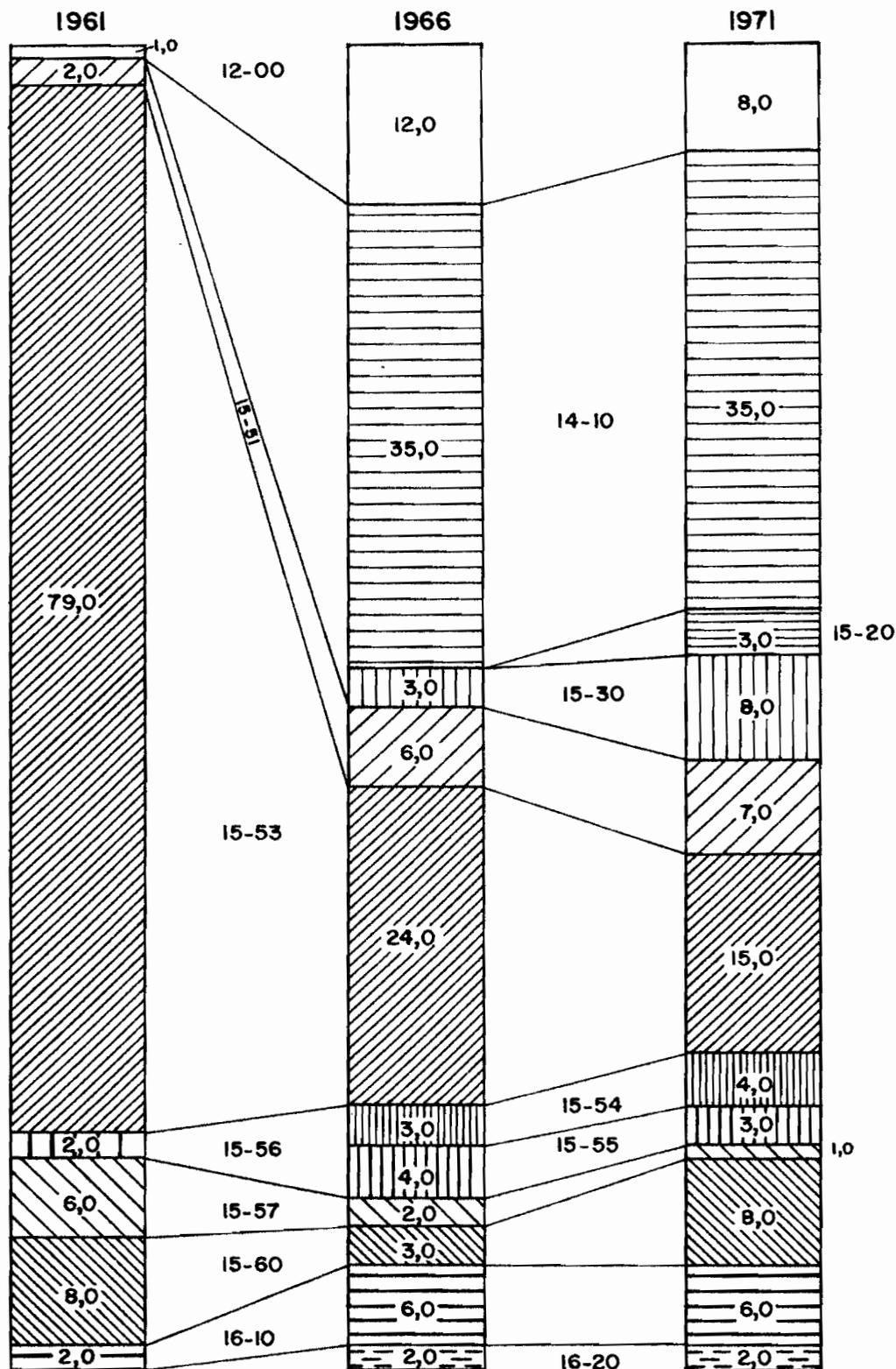
En 1961, la production était pratiquement monopolisée par la fabrication des savons (15-53) : la seule usine H.S.L. réalisait 79 % du total. La fabrication d'ouvrages en plastique (15-60) et le gaz industriel (15-57) étaient les principales autres activités, avec 8 % et 6 % de la production.

En 1966, la fabrication des savons et lessives ne représente plus que 24 % du total. Outre la part prépondérante prise par le raffinage du pétrole (35 %), on remarque, d'autre part, l'extension d'activités anciennes : les articles chaussants (12 %), les produits de peintures (6 %) et la fabrication de caoutchouc naturel (6 %), d'autre part, un début de diversification dans la branche 15 : pesticides - insecticides (3 %), parfumerie (3 %) et allumettes (4 %), et, dans les industries du caoutchouc : rechapage de pneumatiques pour véhicules et fabrication de chambres à air pour vélos (2 %).

En 1971, on observe une certaine stabilité structurelle par rapport à 1966. La chute brutale de 24 à 15 % des savons et lessives n'est qu'accidentelle : elle est due aux difficultés d'installation d'H.S.L. dans son usine de Vridi en 1971.

Toutefois, le mouvement de diversification se poursuit avec la production de lubrifiants (5 %), d'engrais (3 %), la fabrication de nouveaux ouvrages en plastique à usage industriel ou domestique (8 %) et le début des activités de fabrication des huiles essentielles, d'autres produits chimiques (colle, bougie) et de matelas en mousse de latex.

EVOLUTION RELATIVE DES CHIFFRES D'AFFAIRES PAR SOUS-BRANCHE



- | | | | | | |
|-------|--------------------------|-------|------------------|-------|--------------------|
| 12-00 | Articles chaussants | 15-53 | Savons, lessives | 15-60 | Ouvrages plastique |
| 14-10 | Pétrole et dérivés | 15-54 | Parfumerie | 16-10 | Caoutchouc naturel |
| 15-20 | Engrais | 15-55 | Allumettes | 16-20 | Pneumatiques |
| 15-30 | Pesticides, insecticides | 15-56 | Silicates | 16-30 | Mousse latex |
| 15-51 | Vernis, peintures | 15-57 | Gaz liquéfiés | | |

D) Evolution des chiffres d'affaires moyens par entreprise

Le chiffre d'affaires moyen par entreprise est en croissance constante avec 227,4 millions en 1961 contre 294,7 en 1966 et 374,4 en 1971. Il reste, néanmoins, inférieur au chiffre d'affaires moyen des entreprises du secteur industriel qui atteint 477 millions.

Ce niveau s'explique par la multiplication récente du nombre d'entreprises, les établissements existant en 1961 ont vu leur production moyenne augmenter de 227,4 à 446 millions, donc plus que la moyenne du secteur. Par ailleurs, si on retient le nombre de sociétés ayant une existence propre, sans distinguer leurs activités par type de produits comme nous l'avons fait, le chiffre d'affaires moyen s'élève à 434 millions.

Au sein d'un même groupe les relations au niveau du capital social sont très limitées. Seule Blohorn réalise une légère intégration verticale avec ses entreprises de savonnerie, huilerie, silicate et d'emballages et une intégration horizontale avec l'usine de détergents. Cette dernière forme d'intégration se retrouve au niveau des pesticides entre la SOFACO et la PANACH, entre la SIFAL et la SAPCS. La concentration s'est accentuée dans les produits de peintures, où les quatre entreprises n'appartiennent en fait qu'à deux groupes différents.

Aussi, en regroupant les entreprises selon leur appartenance au même groupe financier, le chiffre d'affaires moyen par société se monte à 520 millions. Ce volume de production reste encore faible par rapport à la "concentration élevée" qui caractérise ce secteur dans les pays développés.

La courbe de concentration déterminée à partir du chiffre d'affaires par société (graphique n° 2) montre que 20 % des entreprises réalisent 70 % du chiffre d'affaires et que l'indice de concentration est voisin de 0,66. Le secteur se caractérise par une juxtaposition de quelques très grosses

entreprises et d'un grand nombre de petites unités de production. Mais, le faible chiffre d'affaires réalisé par certaines de ces unités s'explique par leur date récente d'implantation. Le volume de leurs investissements offre de fortes potentialités de développement.

II°/- LES RAISONS DU CHOIX DE LA LOCALISATION EN COTE D'IVOIRE.

L'analyse des raisons du choix de la localisation en Côte d'Ivoire a pour objectif de mieux discerner les principaux facteurs qui ont contribué à attirer les capitaux dans le secteur chimique.

Une liste ouverte comprenant quatorze réponses possibles a priori fut soumise à l'appréciation des dirigeants de sociétés. Dans le cas où un facteur paraissait avoir joué un rôle lors de la prise de décision, il pouvait être considéré soit comme :

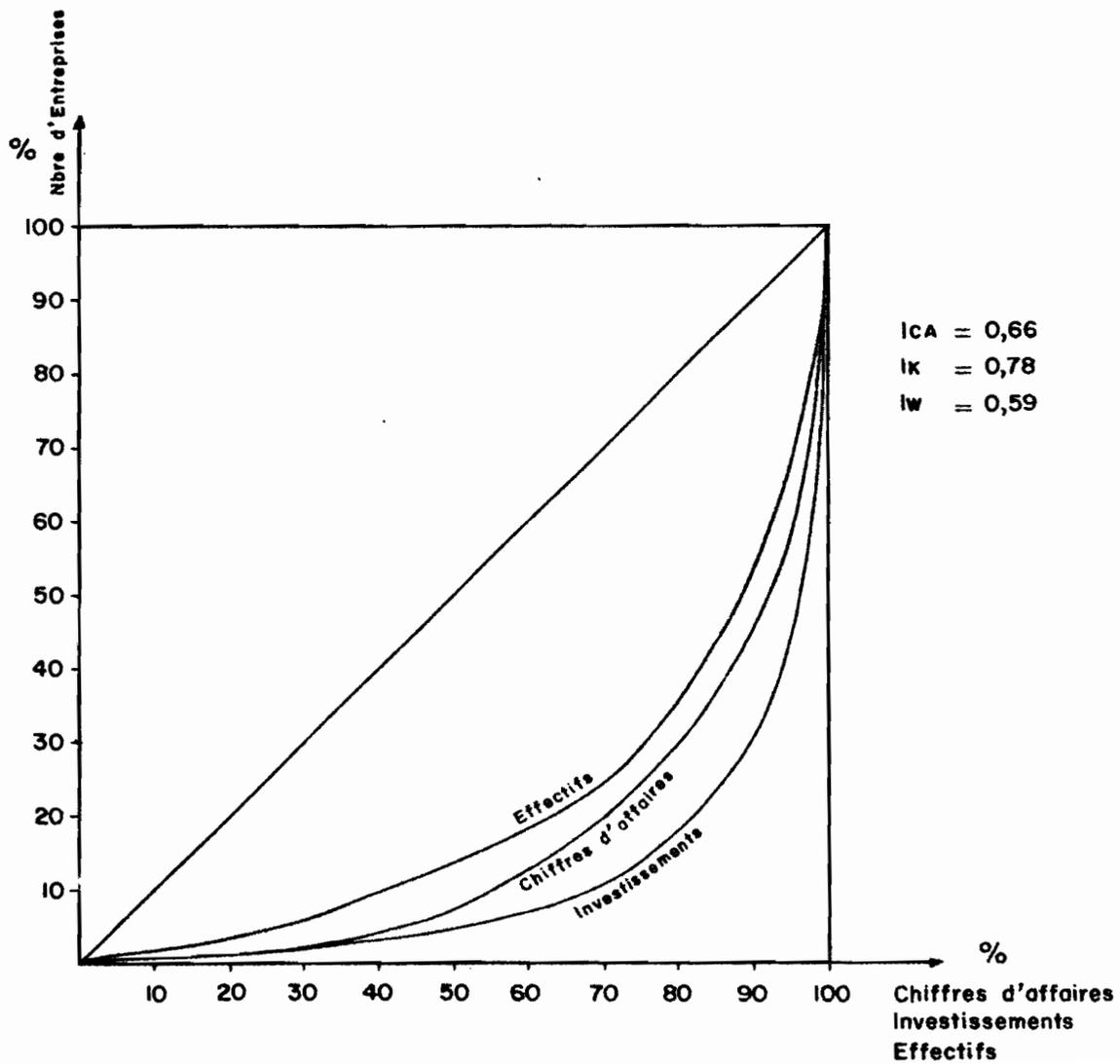
- une "contrainte", c'est-à-dire une cause impérative,
- un "avantage déterminant", s'il avait constitué une motivation principale,
- un "avantage secondaire", s'il présentait un atout non négligeable sans avoir pour cela influé de façon notable sur la création de l'entreprise.

Nous ferons l'hypothèse que chaque "contrainte" a bien été une condition sine qua non du choix de la Côte d'Ivoire. L'impact du facteur correspondant se mesure par le nombre et le chiffre d'affaires des industries correspondantes. Par contre, si la raison est perçue comme un "avantage déterminant", ses effets sont plus difficilement mesurables, mais son influence sur la croissance de la production peut être considérée comme très importante.

Toutefois, cette analyse n'a qu'une valeur indicative, les renseignements pouvant être biaisés pour plusieurs motifs. En particulier, les dirigeants interviewés n'ont pas toujours une conscience bien nette du poids que représentait chacun

Graphique N°2

**COURBES DE CONCENTRATION
DES CHIFFRES D'AFFAIRES, INVESTISSEMENTS ET EFFECTIFS
EN 1971**



des facteurs lors de la création de l'entreprise; ils n'étaient d'ailleurs pas tous présents à l'époque. Dans ce cas nous avons recueilli la solution qui leur paraissait la plus probable.

Nous avons regroupé les principales motivations en quatre catégories (Tableau n° 3, Graphique n° 3).

- 1) les facteurs d'ordre politique,
- 2) les coûts de production,
- 3) le marché,
- 4) les facteurs d'économie externe.

Au préalable, nous devons préciser que le nombre d'entreprises retenu est celui défini d'après l'activité des établissements. En effet, les raisons qui ont conduit une société à diversifier sa production ne sont pas forcément les mêmes que celles qui ont été à l'origine de son implantation initiale.

A) Les facteurs d'ordre politique.

Ils ont exercé une influence sur la croissance industrielle par l'intermédiaire, entre autres :

- de la stabilité politique,
- du libéralisme économique,
- de la stratégie de promotion industrielle.

Parmi ces facteurs c'est la "stabilité politique" qui a recueilli le plus de réponses 14 "contraintes" et 23 "avantages déterminants" touchent 72 % des entreprises, contre, respectivement, 9 et 22 pour le libéralisme économique, soit 60 % des entreprises.

Les sociétés qui ne sont pas concernées par ces deux facteurs étaient pour la plupart déjà installées en Côte d'Ivoire avant l'Indépendance. On trouve, toutefois, dans cette catégorie trois entreprises implantées récemment dont les dirigeants n'ont pas jugé ces facteurs politiques déterminants. Ils nous ont fait remarquer, en effet, que leur groupe, (à vocation africaine) avait investi dans des pays à situation politique instable.

Tableau N° 3 : Raisons du choix de la Côte d'Ivoire

(Nombre de réponses pour 51 établissements)

Raisons	Facteurs politiques			Coûts production			Marchés			Externalites		Autres
	Stabilité politique	Libéralisme économique	Promotion industrielle	Matière première écologie climatologie	Coût main d'oeuvre	Code des investissements	Croissance marché ivoirien	Situation centrale marché Afrique Ouest	Conservation marché	Dynamisme Abidjan	Port	Autres
Importance												
"Contrainte"	14	9	2	3	-	11	1	11	5	1	6	4
"Avantage déterminant"	23	22	4	1	2	6	4	32	19	19	11	-
"Avantage secondaire"	4	3	3	1	1	2	-	2	2	3	6	-
Fréquence (1)	80 %	67 %	18 %	10 %	6 %	37 %	10 %	88 %	51 %	45 %	45 %	8 %
Poids des facteurs (2)	56 %	45 %	10 %	7 %	3 %	29 %	6 %	56 %	35 %	25 %	25 %	8 %

(1) $\frac{\sum x_i}{N}$ ou x_i = nombre de réponses à la question i

N = nombre d'entreprises

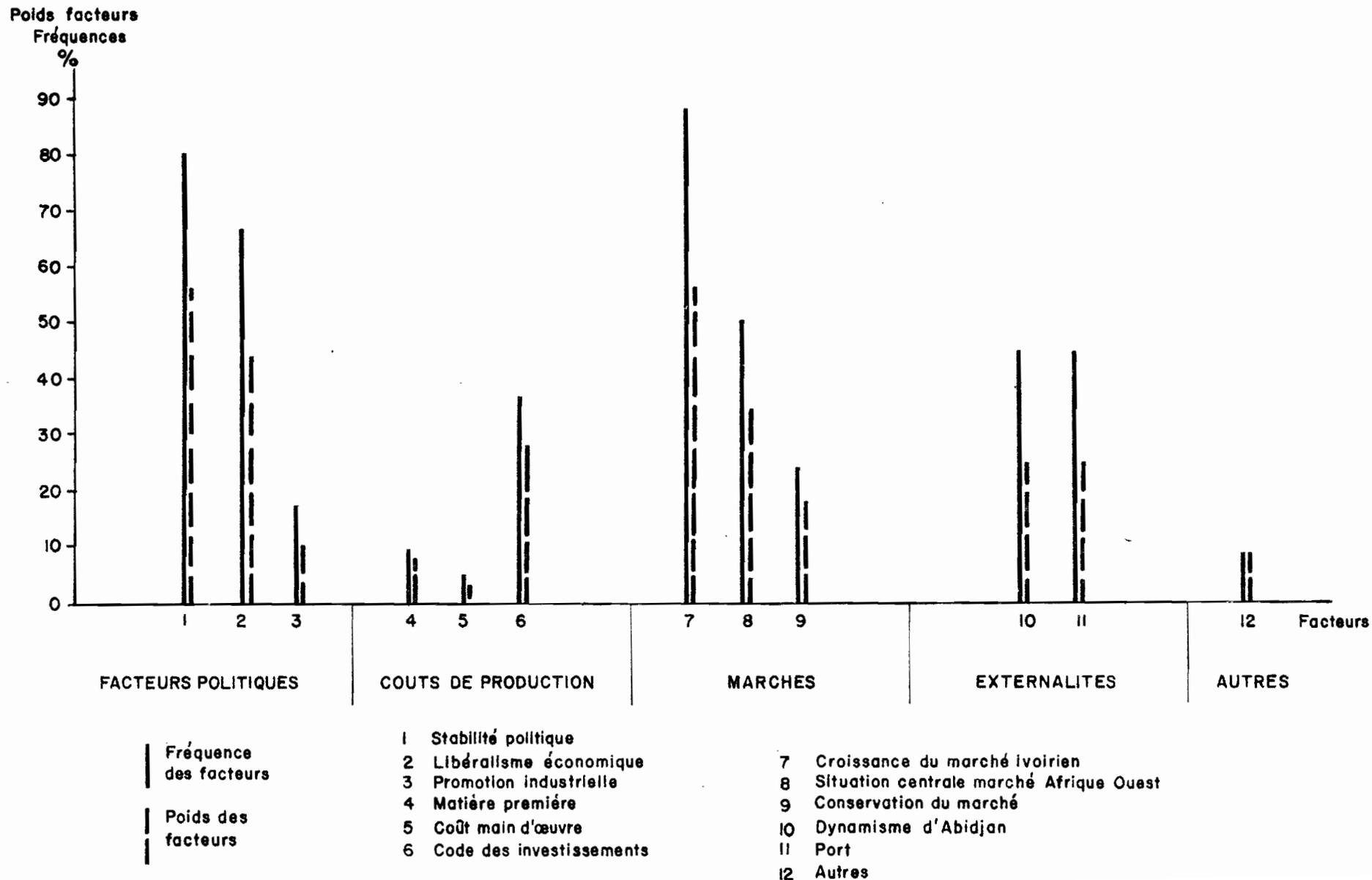
(2) Un poids a été attribué selon l'importance des réponses "contrainte" (C)=5, "avantage déterminant" (D) = 3 "avantage secondaire" S = 1

$$\frac{(C_i \times 5) + (D_i \times 3) + S_i}{5 N}$$

Graphique N°3

LES FACTEURS DU CHOIX DE LA COTE D'IVOIRE

FREQUENCES ET POIDS DES FACTEURS



On remarque, aussi, que la majorité des sociétés multinationales considèrent le facteur politique comme un "avantage déterminant", alors que les petites entreprises libanaises ou européennes sont plus nombreuses à le percevoir comme une "contrainte".

La nuance entre ces deux facteurs politiques ne semble pas avoir été faite par les chefs d'entreprises qui leur ont en général attribué le même poids. La Côte d'Ivoire ayant ouvertement opté pour le système capitaliste, l'afflux de capitaux étrangers est fonction du respect des règles du jeu capitaliste, qui doivent permettre de réaliser des profits et de récupérer son capital initial. La stabilité politique et le libéralisme économique garantissent le transfert de ces profits. Or, relativement aux autres pays africains, la Côte d'Ivoire a été jusqu'ici le principal bastion du capitalisme.

Cependant, concernant le libéralisme économique les entrepreneurs ne sont pas toujours logiques avec eux-mêmes. S'ils apprécient tous ce libéralisme quand il concerne le fonctionnement de leur entreprise, ils reprochent facilement au gouvernement la liberté d'installation accordée aux établissements concurrents. Dans leur optique, si l'on accorde un avantage à une société pour l'attirer, on doit ensuite la protéger pour la maintenir viable, sous prétexte que le marché est trop étroit pour permettre à plusieurs entreprises de cohabiter. Cette attitude protectionniste est liée à la durée décennale du régime fiscal prioritaire qui incite les entrepreneurs à attendre plus de l'aide de l'Etat que de leur propres efforts de gestion.

On doit, toutefois, constater que la création des industries chimiques doit plus à l'esprit d'entreprise des capitalistes favorisés par le libéralisme économique qu'aux efforts de promotion industrielle de l'administration, qui n'ont eu jusqu'ici d'influence que sur 6 entreprises, dont deux de façon impérative.

Le poids réel de ces différents facteurs sur l'activité économique est fonction du chiffre d'affaires réalisé par les entreprises concernées.

En 1971, le chiffre d'affaires des entreprises qui ont déclaré une "contrainte" ou un "avantage déterminant" d'ordre politique est le suivant :

Poids des facteurs politiques	Stabilité Politique		Libéralisme économique		Promotion industrielle	
	Millions	%* C. A.	Millions	%* C. A.	Millions	%* C. A.
"Contrainte"	8.017	42	7.504	39	6.275	33
"Avantage déterminant"	4.452	23	4.442	23	397	2
TOTAL	12.469	65	11.946	62	6.672	35

(*) : Pourcentage du chiffre d'affaires correspondant par rapport à celui de l'ensemble du secteur.

On remarquera que les poids relatifs de la stabilité politique et du libéralisme économique sont à peu près identique. Ils concernent environ 65 % du chiffre d'affaires dont 40 % en "contrainte". Le raffinage des produits pétroliers, qui nécessite de très gros investissements, exige en contre-partie une grande stabilité politique. C'est peut-être pour cette raison que la Côte d'Ivoire a été l'un des premiers pays africains à disposer d'une raffinerie.

Les efforts de promotion industrielle, qui avaient un faible impact au point de vue du nombre d'établissements créés, prennent une relative importance en chiffre d'affaires avec 35 % du total. L'action de l'Etat n'a concerné que les grosses entreprises, dans des secteurs-clés. Il s'agissait soit d'assurer l'indépendance énergétique, soit de favoriser le développement de l'agriculture par l'intermédiaire du raffinage du pétrole, de la fabrication des engrais et de la transformation du caoutchouc naturel.

La même entreprise peut avoir donné plusieurs raisons d'ordre politique. Afin de mesurer l'impact de ce facteur, on ne doit retenir qu'une seule réponse par établissement. Son rôle apparaît encore fondamental puisqu'il a été un impératif pour 16 entreprises (31 % du total et 45 % du chiffre d'affaires) et un "avantage déterminant" pour 30 autres firmes (58 % du total et 23 % du chiffre d'affaires).

Cependant, il est évident que si les facteurs politiques ont été influents, ils n'ont pas pu être déterminants en eux-mêmes. Des conditions d'ordre économique rentrent en ligne de compte lors de la prise de décision.

B) Les coûts de production.

Nous avons retenu quatre facteurs de production :

- le code des investissements qui agit par l'intermédiaire des exonérations sur les consommations intermédiaires et les biens d'équipements importés,
- la proximité des matières premières qui assure un approvisionnement régulier et à moindre coût de transport,
- enfin, le coût de la main-d'oeuvre.

En 1971, le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant répondu à l'un des éléments du coût de production est le suivant :

Poids des facteurs relatifs aux coûts de prod	Matières premières écologie climatologie		Coût de la main d'oeuvre		Code des investissements	
	Millions	% CA	Millions	% CA	Millions	% CA
"Contrainte"	1.200	6	-	-	10.262	54
"Avantage déterminant"	88	-	1.473	8	1.412	7
TOTAL	1.288	6	1.473	8	11.674	61

1) Le Code des investissements.

Que ce soit en nombre d'entreprises (Tableau n° 3) ou en chiffre d'affaires, seul le code des investissements revêt une certaine importance.

Il a été une "contrainte" pour 11 entreprises (54 % du chiffre d'affaires) et un "avantage déterminant" pour 6 autres (7 % du chiffre d'affaires total). Les exonérations ont donc été vitales pour le développement de ce secteur très dépendant des importations de matières premières.

Toutefois, il peut paraître surprenant que sur les 22 établissements bénéficiant du code des investissements, cinq considèrent ses avantages comme non déterminants. En effet certaines firmes n'ont obtenu l'agrément qu'après leur installation, mais cela a pu alors contribuer à favoriser leur croissance et leurs investissements. Par ailleurs, trois sociétés qui transforment des matières premières nationales pour l'exportation sont prioritaires. Elles ne retirent qu'un avantage limité de leur régime fiscal. Tel est le cas de la transformation du caoutchouc et des huiles essentielles, qui ne peuvent bénéficier que des exonérations sur les investissements puisqu'elles n'importent pratiquement pas de matières premières.

2) La proximité des matières premières, l'écologie, la climatologie.

Seules quatre entreprises qui réalisent 6 % du chiffre d'affaires sont dépendantes des facteurs d'ordre naturel, ce sont les industries de transformation des produits agricoles nationaux (hévéa et agrumes).

Les efforts tendant à développer les matières premières nationales à l'usage de ce secteur sont restés très limités à cause de l'étroitesse du marché national et de l'absence d'avantages relatifs du point de vue des coûts de production. Les conditions écologiques et climatiques favorables se retrouvent dans des pays qui offrent d'autres atouts, par exemple le faible coût de la main-d'oeuvre des pays asiatiques pour le caoutchouc naturel. Cette dernière production a d'ailleurs démarré en Côte d'Ivoire après la guerre d'Indochine, qui a conduit les grandes sociétés françaises à diversifier leurs risques.

3) La main-d'oeuvre bon marché.

Contrairement à l'opinion généralement répandue d'après laquelle l'un des avantages des pays en voie de développement est la disponibilité d'une main-d'oeuvre bon marché, cette raison n'a été invoquée que 3 fois, dont aucune en "contrainte", 2 fois en "avantage déterminant" et 1 fois en "avantage secondaire".

Pour juger du coût relatif de la main-d'oeuvre, les entrepreneurs raisonnent différemment selon qu'ils ont à faire face à la concurrence des produits importés d'Occident ou d'Orient. Leur jugement sur la productivité de la main-d'oeuvre prend comme référence la zone concurrentielle. Ils estiment alors que la main d'oeuvre est relativement peu productive parce que :

- d'une part, les industries européennes utilisent une technologie de pointe et une main-d'oeuvre très qualifiée. Les entreprises locales qui adoptent ces techniques doivent faire appel à un grand nombre d'expatriés, dont le coût est élevé, et à une main-d'oeuvre locale non encore adaptée aux conditions de travail en usine (particulièrement pénibles dans certaines industries chimiques) ;

- d'autre part, les industries asiatiques bénéficiaient jusqu'ici d'une main-d'oeuvre peu qualifiée très bon marché par rapport aux salaires ivoiriens. Elles pratiquent aussi des prix de dumping sur les produits de consommation de masse. Pour lutter contre cette concurrence les industriels ont réclamé, et parfois obtenus, des mercuriales, pour les articles chausants en matière plastique par exemple.

Les "contraintes" constituées par les différents coûts de production précédents touchent 15 entreprises qui réalisent 60 % du chiffre d'affaires. Ce sont donc les entreprises de taille supérieure qui sont les plus favorisées grâce au code des investissements, qui ne s'applique en général qu'à celles-ci. Les coûts de production constituent aussi un "avantage déterminant" pour 12 autres entreprises et 12 % du chiffre d'affaires.

Le code des investissements a donc été parmi les coûts de production le seul facteur déterminant.

C) Le rôle du marché.

Même si elle ne dispose pas d'avantages comparatifs dans ses coûts de production, une entreprise peut avoir intérêt à s'installer dans la mesure où les perspectives de croissance de la demande doivent permettre de la rendre viable à plus long terme, particulièrement à l'expiration des avantages fiscaux.

Trois réponses ont été données selon que :

- la demande nationale du produit croît rapidement,
- la situation géographique ouvre des débouchés vers les pays voisins,
- l'on tient à conserver un marché déjà acquis sur le plan commercial en cas d'arrivée d'un concurrent.

En 1971, le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant répondu à l'une des questions relatives au marché est le suivant :

Poids des facteurs relatifs au marché	Croissance du marché ivoirien		Situa. centr. dans le marché A.O.		Conservation du marché	
	Milli.	% CA	Milli.	% CA	Milli.	% CA
"Contrainte"	7.948	42	991	5	744	4
"Avantage déterminant"	7.995	42	11.790	62	2.711	14
TOTAL	15.943	84	12.781	67	3.455	18

1) La croissance du marché ivoirien.

La croissance du marché ivoirien a été une "contrainte" pour 11 entreprises, soit parce que la politique de la société-mère consiste à concentrer les investissements dans les pays les plus dynamiques, soit à cause de l'indivisibilité des investissements qui exige un seuil de production élevé (tel

est le cas en particulier des produits pétroliers et des engrais). Pour cette raison, avec 22 % des entreprises concernées, on atteint 42 % du chiffre d'affaires.

Toutefois, pour la grande majorité des entreprises et des sous-branches, ce facteur est considéré comme un "avantage déterminant" (32 entreprises et 42 % du chiffre d'affaires). Pour la majorité de ces entreprises, le marché ivoirien était nécessaire mais non suffisant : les perspectives du marché d'Afrique de l'Ouest ont permis d'élever les seuils de production.

2) La situation géographique dans le marché de l'Afrique de l'Ouest.

Le marché de l'Afrique de l'Ouest a été une "contrainte" de localisation pour 4 entreprises seulement. Mais il représente un "avantage déterminant" pour 20 d'entre elles (réalisant 62 % du chiffre d'affaires). La demande extérieure ouest-africaine aurait dû revêtir une grande importance pour la plupart des sous-branches.

En fait, l'industrialisation des pays mitoyens et les limitations récentes qu'ils ont imposées aux importations de produits concurrents ivoiriens constituent un obstacle, le plus souvent insurmontable, aux exportations vers l'Afrique de l'Ouest.

3) La conservation d'un marché acquis sur le plan commercial.

L'augmentation des droits de douane aux importations et la crainte de voir s'installer une firme concurrente ont conduit certaines sociétés commerciales à créer leurs propres industries à l'intérieur de la Côte d'Ivoire.

Tel a été le cas pour 12 entreprises qui réalisent 18 % du chiffre d'affaires dans le secteur de la peinture, de la parfumerie, des articles chaussants et de ouvrages en plastique. Cependant, seuls cinq dirigeants considèrent ce facteur comme une "contrainte".

En résumé, en ne tenant compte que d'une seule "contrainte" par établissement on ne dénombre que 14 entreprises concernées par le marché, qui effectuent 45 % du chiffre d'affaires. Mais, 33 autres entrepreneurs ont retenu un "avantage déterminant" pour 50 % de la production. Ce rôle du marché découle de la forte dépendance du secteur chimique par rapport au marché ivoirien et ouest-africain.

Les avantages liés aux coûts de production et à l'existence d'un marché, s'ils sont nécessaires, ne sont pas toujours suffisants au bon fonctionnement des activités industrielles. Il faut que l'entreprise puisse s'approvisionner régulièrement en matières premières et qu'elle dispose d'une infrastructure des services supérieurs minimale. Nous les avons regroupés dans la catégorie des facteurs liés aux externalités.

D) Les facteurs liés aux externalités.

Ces facteurs sont synthétisés, d'une part dans le dynamisme d'Abidjan qui sous-entend l'infrastructure et les services urbains, d'autre part, par le port et les activités portuaires qui lui sont rattachées.

Le chiffre d'affaires réalisé par les entreprises ayant répondu à l'une de ces raisons est le suivant :

Facteurs liés à l'externalité	Dynamisme d'Abidjan		Port	
	Millions	% CA	Millions	% CA
"Contrainte"	330	2	8.244	43
"Avantage déterminant"	5.171	27	3.402	18
TOTAL	5.501	29	11.646	61

1) La présence du port d'Abidjan.

Le port n'a été classé en "contrainte" que par 6 entreprises et en "avantage déterminant" par 11 autres. Mais, ce sont surtout les grosses entreprises transformatrices de matières chimiques de base ou de produits pétroliers qui sont concernées.

Certaines activités ne peuvent guère se localiser qu'à proximité d'un port, le raffinage des produits pétroliers par exemple. D'autres produits sont fabriqués à partir d'un grand nombre de matières premières pour lesquelles les formalités douanières et les coûts de transferts rendent la présence d'un port pratiquement indispensable : engrais, parfumerie, peintures, pesticides et insecticides.

2) Le dynamisme d'Abidjan.

Malgré le dynamisme exceptionnel d'Abidjan au cours des dernières années, ce critère n'a été considéré comme "contrainte" que par une seule entreprise, mais par neuf autres en "avantage déterminant", avec un chiffre d'affaires total concerné de 29 %.

Le fait que les entreprises du secteur soient juxtaposées - avec en général très peu de relations de production entre elles - et qu'elles assurent le plus souvent leurs propres services d'entretien et de réparation, diminue le rôle attractif que peut jouer une zone urbaine très industrialisée, comme c'est le cas en pays développé.

Les atouts que représente l'avance d'Abidjan au point de vue de l'infrastructure urbaine par rapport aux autres villes africaines, ne se fera pleinement sentir que dans le cas où une deuxième génération d'industries chimiques, plus intégrées par leurs relations techniques, viendrait prendre le relais des transformations peu élaborées qui se sont implantées dans cette première phase d'industrialisation.

Pour résumer l'ensemble des facteurs d'implantation dans chacune des quatre grandes catégories de motifs, nous n'avons tenu compte que d'une seule réponse par entreprise soit en "contrainte" s'il s'en trouve une, soit en "avantage déterminant". On obtient, ainsi, le tableau suivant :

Facteurs d'implantation	Contrainte (1)		Avantage déterminant (2)		TOTAL (1)+(2)	
	Nbre d'entrep.	%	Nbre d'entrep.	%	Nbre d'ent.	%
Politiques	16	31	30	58	46	88
Coûts de production	15	29	11	21	26	50
Marché	17	33	22	62	49	94
Externalités	7	13	25	48	32	62

De cette analyse, on peut tirer quelques conclusions sur les raisons du choix de la Côte d'Ivoire et du secteur chimique en particulier.

1) C'est le marché qui semble avoir exercé le plus grand rôle, principalement par l'intermédiaire de la croissance de l'économie nationale. Les potentialités offertes par les besoins nationaux, qui étaient avant l'indépendance pratiquement tous couverts par les importations de la métropole, ont permis d'atteindre un rythme de croissance extrêmement élevé au cours des premières années. A cette demande nationale, sont souvent venues s'ajouter les perspectives offertes par le marché des pays voisins. Mais celles-ci paraissent actuellement de plus en plus limitées, excepté pour les produits où la Côte d'Ivoire dispose d'un monopole par rapport à ces pays : produits pétroliers, engrais, pesticides insecticides. Les pénuries de produits de base qui se font jour sur le marché mondial risquent de venir compromettre cette extension. Parallèlement, on peut se demander si les industries de substitution n'ont pas saturé

le marché national ? L'étude du commerce extérieur des biens manufacturés sera nécessaire pour répondre à cette question. Pour la plupart des produits fabriqués localement, le marché est déjà trop étroit. L'ouverture sur le marché international devient une nécessité.

2) Les facteurs d'ordre politique ont joué un rôle presque aussi fort que le marché. Après l'Indépendance, la nécessité d'attirer les capitaux étrangers dans le domaine industriel, pratiquement inexistant, a conduit le gouvernement à proclamer ouvertement sa volonté de libéralisme économique. Cette action a été favorisée par la grande stabilité politique qu'a connue la Côte d'Ivoire. Le comportement extraverti des entreprises étrangères commence à créer des tensions avec les autorités locales. Les pressions justifiées pour accélérer l'ivoirisation du capital et du personnel qualifié n'ont pas encore découragé les entrepreneurs, qui y voient pour l'instant des avantages. Mais au delà de certaines limites, il semble que la majorité d'entre eux ne soient pas prêts à adopter une attitude radicalement différente vis-à-vis de l'intégration nationale.

3) Les avantages liés aux coûts de production reposent pour les trois quarts sur le code des investissements. Ce privilège est toutefois assez factice, quand on considère que la durée est nécessairement limitée et qu'il est sujet à la surenchère des pays limitrophes. Par rapport aux autres pays africains, les coûts de la main-d'oeuvre sont relativement élevés. Aussi, les efforts devraient-ils porter principalement sur la formation d'une main d'oeuvre locale qualifiée, dont l'amélioration de la productivité est seule capable de faire acquérir une meilleure compétitivité aux industries chimiques.

4) Enfin, les facteurs liés aux externalités ont joué un rôle modéré dans le choix de la Côte d'Ivoire. Vu le faible degré d'intégration au niveau de la production, plusieurs pays africains peuvent offrir les mêmes avantages que la Côte d'Ivoire, à savoir un port et une infrastructure urbaine satisfaisante. C'est plutôt par rapport aux pays de l'intérieur que ces atouts ont pu exercer une influence.

III°/- DESTINATION DES VENTES.

L'analyse du processus de production nous conduit à caractériser l'orientation des effets de diffusion pour éclaircir les aspects de la croissance du système. Nous distinguerons la production selon :

- sa destination géographique qui permet de mesurer les effets moteurs de la demande nationale ou extérieure,
- sa destination économique dont les effets de relance résultent soit des structures de production des entreprises, soit des structures de consommation des ménages.

A) DESTINATION GEOGRAPHIQUE.

Les principales zones géographiques retenues sont les suivantes :

- a) la Côte d'Ivoire dont Abidjan et le reste du pays,
- b) la Communauté Economique Européenne (C.E.E.) dont la France d'une part, et, les autres pays de l'ex-Europe des six (Allemagne, Italie, Belgique, Hollande, Luxembourg) d'autre part,
- c) l'Afrique qui est divisée en deux groupes : les pays d'Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Niger, Haute Volta, Libéria, Ghana, Dahomey, Togo...) et les autres.
- d) le reste du monde.

1) Répartition géographique en 1971.

Par zone géographique, on constate qu'en 1971, la destination des produits est la suivante :

Destina- tion	Côte d'Ivoire		C.E.E.		Afrique		Reste monde	TOTAL
	Abidj.	Autres	France	Autres	A.O.	Autres		
Millions	13661,6	1.464,2	701,0	500,0	2.041,0	190,0	535,0	19.092,8
%	71,5	7,5	3,5	2,5	11	1	3	100

Avec 15,1 milliards le marché ivoirien représente 79 % du chiffre d'affaires, dont 71,5 % pour les ventes directs à la ville d'Abidjan. Malheureusement, la part redistribuée en zone rurale n'a pas pu être calculée.

Les exportations ne s'élèvent qu'à 3,9 milliards, soit 21 % de la production.

La petite C.E.E. absorbe 6 % des produits qui se répartissent entre la France (3,5 %) et les cinq autres pays (2,5 %). Ces achats se composent de caoutchouc naturel (1.079 millions) de la totalité des essences d'agrumes et de quelques articles chaussants que Bata parvient à placer sur le marché français.

A ce propos, il est intéressant de signaler la tentative faite en 1972 par une nouvelle société, la Botterie, de fabriquer des chaussures de luxe pour l'exportation vers l'Europe. Les difficultés rencontrées pour s'adapter rapidement à l'évolution de la mode et pour s'assurer un approvisionnement rapide et régulier en matières premières spécifiques ont conduit l'entreprise à la faillite.

Les pays africains, dont le marché a constitué l'une des raisons majeures de l'implantation en Côte d'Ivoire, n'importent que 12 % de la production ivoirienne. Leurs importations concernent les principaux produits suivants :

- 706 millions de pesticides (50 % du chiffre d'affaires) surtout vers les pays francophones voisins, mais aussi jusqu'au Cameroun et au Sénégal. Ces achats sont, par ailleurs, sujets à de très fortes fluctuations annuelles en fonction des résultats des appels d'offre internationaux ;
- 594 millions de produits pétroliers (9 % du chiffre d'affaires de la branche 14), dont la plus grande partie pour la Haute Volta et le Mali. Toutefois, en 1971 les exportations d'essence et de super ont été nulles par suite de l'insuffisante capacité de production de l'usine de raffinage qui ne parvenait plus à satisfaire le marché national ;
- 307 millions de chaussures (19 % du chiffre d'affaires) par les pays voisins francophones mais aussi anglophones. L'étude plus récente effectuée par Y. MARGUERAT a montré que certains pays, tel le Ghana, ont fermé leurs frontières aux produits ivoiriens en 1972 ;

- divers articles qui ne représentaient qu'une faible part de la production nationale : les savons et lessives (147 millions), les peintures (117 millions), les allumettes (95 millions), les engrais (85 millions), les ouvrages en matière plastique (105 millions), les articles en caoutchouc (35 millions), les produits de beauté (29 millions), le gaz industriel (7 millions) et en très faible quantité des serpentins, des bougies et des matelas en mousse de latex. Pour tous ces produits les meilleurs clients restent la Haute Volta et le Mali.

Les autres pays du monde n'absorbent qu'environ 535 millions de produits ivoiriens, soit 3,5 % de la production du secteur chimique, essentiellement des produits pétroliers pour les soutes des navires étrangers.

2) Evolution géographique du marché.

Les exportations sont passées de 248 millions en 1961 à 1 791 millions en 1966 et à 3 967 millions en 1971, ce qui représentait respectivement 14 %, 19 % et 21 % du chiffre d'affaires.

La C.E.E. achetait seulement 32 millions de caoutchouc naturel à la Côte d'Ivoire en 1961, soit 13 % de ses exportations contre 30 % en 1971. Il faut préciser que cette dernière année les cours mondiaux du caoutchouc s'étaient effondrés et que la production d'essences d'agrumes ne faisait que débuter. Le poids relatif de ce marché devrait continuer à augmenter.

Les pays africains s'approvisionnaient essentiellement en savons, en 1961, pour un montant de 216 millions, puis en une gamme plus étendue de produits en 1966 dont les allumettes, les produits pétroliers, les pesticides et les chaussures pour 1 240 millions. Par rapport aux exportations, la part de l'Afrique est allée en déclinant de 87 % à 70 %, pour atteindre 53 % en 1971. En effet, l'industrialisation des pays voisins a fait perdre une grande partie du marché extérieur de savons, lessives et allumettes tandis que le marché ivoirien absorbait une part croissante des produits pétroliers. Les perspectives sont peu brillantes pour les chaussures comme nous l'avons déjà signalé. De même, les exportations de pesticides, engrais et produits pétroliers risquent de subir le contre-coup de la pénurie mondiale de matières premières.

B) DESTINATION ECONOMIQUE.

Les entreprises ont été classées dans l'une des trois catégories suivantes, selon la part prépondérante de leur marché :

- marché d'exportation,
- marché intermédiaire des entreprises,
- marché final.

L'intégralité de leur production est affectée à la catégorie qui représente plus de 50 % du chiffre d'affaires.

1) Evolution du chiffre d'affaires selon les marchés :

La répartition du chiffre d'affaires selon les trois catégories de marché en 1961, 1966 et 1971 est donnée par le tableau suivant :

Années Marché	1961		1966		1971	
	millions F. CFA	%	millions F. CFA	%	millions F. CFA	%
Exportation	32,6	2,0	557,6	6,0	1 206,7	6,0
Intermédiaire	337,1	18,5	4 741,9	50,0	11 421,4	60,0
Final	1 449,4	79,5	4 131,1	44,0	6 464,7	34,0
TOTAL	1 819,1	100 %	9 430,6	100 %	19 092,8	100 %

On constate que depuis 1961 une double tendance s'est dessinée. Les industries induites par la demande intermédiaire des entreprises ont pris une part prépondérante, tandis que celles spécialisées dans le marché final perdaient de leur importance relative. Au cours de la dernière décennie, leur poids respectif est passé de 18,5 % à 60 % et de 79,5 % à 34 %. Parallèlement, le chiffre d'affaires des industries exportatrices n'évoluait que dans de faibles proportions, de 2 % à 6 %.

Cependant, si l'on peut considérer que les entreprises sont induites par leur type de marché principal, des effets d'accompagnement non négligeables peuvent résulter des autres marchés.

2) Destination économique selon les types de marché.

En 1971, la répartition de la production entre les exportations et le marché national final et intermédiaire selon leurs différents types de marché était la suivante :

Types entreprises	Destination économique	EXPORTATIONS	MARCHE NATIONAL			TOTAL
			Final		Inter-médiaire	
			Ménages	Adminis.		
Industries exportatrices	Valeur	1.173,2	-	-	33,5	1.206,7
	%	97	-	-	3	100
Industries marché inter-médiaire	Valeur	2.090,8	1.824,4	350,9	7.137,3	11.421,4
	%	18,5	16	3	62,5	100
Industries marché final	Valeur	703,0	5.644,4	47,3	70,0	6.464,7
	%	11	87,5	0,5	1	100
TOTAL	Valeur	3.967,0	7.486,8	398,2	7.240,8	19.092,8
	%	21	39	2	38	100

Par rapport à l'analyse précédente on précisera que :

1) Le marché final des ménages (39 %) et de l'administration (2 %) est légèrement supérieur au marché intermédiaire national (38 %). Une partie relativement importante des produits fabriqués par le marché intermédiaire (19 %) a aussi des usages domestiques : carburants pour les véhicules particuliers, pétrole, gaz butane, insecticides, peintures, pneumatiques. La demande des ménages a exercé un effet d'entraînement non négligeable sur la production de ces biens.

2) Les industries exportatrices et à marché final sont très dépendantes de leur marché principal.

3) Le marché intermédiaire effectue 18,5 % de ses ventes à l'exportation et le marché final 11 %. A eux deux, ils représentent 70 % des exportations du secteur.

Si les effets d'induction exercés par les différents types de marché sont bien déterminants dans une première phase, c'est l'intégration au niveau des différents stades de transformation qui contribuera à créer un processus de développement autocumulatif.

3) Répartition des activités selon le stade de production et l'origine des matières premières.

La place de chaque activité dans le processus de production se situe au niveau de l'un des trois stades suivants d'utilisation des produits :

- le premier stade, qui est composé d'activités fortement dépendantes de leurs achats de matières premières provenant des ressources minières ou du secteur primaire ;
- le deuxième stade, qui comprend les activités ayant parmi leurs achats les plus importants les produits du premier stade ;
- enfin, les activités non reliées aux matières premières qui se caractérisent par une diversification des achats dont une très faible part provient de l'extraction des matières premières et du premier stade de transformation des ressources.

Le degré d'intégration nationale au niveau de inputs qui rentrent dans la composition de chacun de ces différents stades dépend de l'origine des matières premières.

Le tableau suivant permet de mesurer l'évolution des chiffres d'affaires selon le stade de production et l'origine des matières premières :

Année		1961		1965		1971	
		Millions	%	Millions	%	Millions	%
1er Stade	M.P. nation.	32,6	2	557,6	6	1 113,0	6
	M.P. importée	-	-	3 315,8	35	5 774,0	30
2ème Stade	M.P. nation.	1 431,1	79	2 139,2	22,5	2 550,2	13,5
	M.P. importée	143,2	8	930,4	9,5	2 044,4	10,5
Non relié aux matières premières	M.P. nation.	-	-	-	-	-	-
	M.P. importée	212,2	11	2 487,6	26	7 611,2	40
TOTAL	M.P. nation.	1 463,7	81	3 067,0	32,5	4 072,6	21,5
	M.P. importée	355,4	19	6 363,6	67,5	15 020,2	78,5
T O T A L		1 819,1	100%	9 340,6	100 %	19 092,8	100 %

IV - LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS

L'organisation des circuits commerciaux peut constituer un frein au développement de la production industrielle ou au contraire un facteur dynamique.

On distinguera trois catégories d'entreprises selon l'organisation de la commercialisation.

En premier lieu, certaines firmes ont parmi leurs actionnaires des sociétés commerciales dont le réseau de distribution était déjà bien implanté en Côte d'Ivoire avant leur installation. C'est le cas des produits pétroliers, des peintures, des produits de beauté et du gaz industriel qui représentent 46 % de la production. Dans ce cas la commercialisation est assurée en grande partie ou en totalité par ces réseaux, et son dynamisme ne pose pas de problèmes.

En second lieu, les autres grandes sociétés multinationales ont créé la plupart du temps des circuits commerciaux personnels. Dans cette catégorie se situent la transformation du caoutchouc, les engrais, les pesticides, quelques entreprises de fabrication d'ouvrages en plastique et d'articles chaussants, soit environ 18 % du marché. Une situation financière solide, la bonne connaissance qu'elles ont du marché, et le quasi-monopole constitué en général par leurs productions spécialisées leur permettent d'avoir une situation comparable aux entreprises précédentes, mais avec des frais de gestion supérieurs.

Enfin, les sociétés de taille moyenne ou petite sont contraintes d'avoir recours aux services des grandes sociétés commerciales. Il est souvent reproché à celles-ci de faire preuve de peu de dynamisme quand il s'agit de promouvoir une production locale. Ceci peut s'avérer exact pour les produits locaux dont la réglementation des prix ne permet pas d'obtenir une marge commerciale jugée suffisante. D'une part, il est plus facile de tourner le contrôle des prix sur les produits importés. D'autre part, la marge des sociétés commerciales est calculée au niveau international après avoir pris en compte les gains successifs des différents intermédiaires du groupe. Par contre, la pression gouvernementale, les délais de livraisons et les frais de gestion des stocks incitent les commerçants à s'approvisionner localement. Il faut préciser, toutefois, que la qualité des articles locaux n'est pas toujours appréciée par le consommateur ivoirien. Malgré ces contraintes, certains industriels ont monté leur propre circuit de commercia-

lisation, comme l'a montré Y. MARGUERAT avec l'exemple de Pouget, mais sans grande réussite jusqu'ici.

Aussi, cette dernière catégorie d'entreprises doit-elle se livrer au "savoir-faire" et au "réseau de relations" des sociétés commerciales. Pour elles, "la distribution est un métier qui ne s'impose pas, et ceux des industriels qui tentent de les court-circuiter s'y rompent le cou, comme tant d'autres téméraires l'ont fait avant eux *. A cause du choix des clients et de l'octroi des crédits, la petite industrie reste tributaire de la volonté du secteur commercial moderne. Il est regrettable néanmoins que ces atouts appréciables ne soient pas toujours mis au service de l'industrie locale étrangère au groupe. Cet obstacle est certainement l'un des plus graves auquel aurait à s'affronter un industriel de nationalité ivoirienne qui voudrait s'implanter dans le secteur chimique **.

* : "Commercialisation et industrialisation" Y. MARGUERAT.
Note de synthèse n° 1 : la chaussure.

** Les entreprises ivoiriennes du secteur industriel sont souvent non compétitives et ne peuvent donc démarrer que grâce au soutien multiforme des Pouvoirs Publics.

CHAPITRE III

LES FACTEURS DE PRODUCTION

Dans les pays développés, le secteur chimique est l'un de ceux qui ont le plus bénéficié du progrès technique de ces dernières décennies. Il en est résulté un flux de produits en diversification constante qui incorporent de plus en plus de capital par rapport à la main d'oeuvre. Les pays sous-développés qui disposent de relativement plus de main-d'oeuvre que de capitaux ont-ils intérêt à adopter des techniques de pointe ?

I°/- LE FACTEUR CAPITAL.

Le rythme de croissance de la production d'une entreprise est lié aux variations de ses immobilisations. Plus particulièrement, intervient la nature des investissements dont le niveau technologique permet d'augmenter la production des facteurs. Cet avantage technique n'est pas toujours décisif dans la mesure où le marché n'offre pas forcément des débouchés suffisants pour permettre une utilisation optimale des capacités de production. Enfin, les effets multiplicateurs sur les autres activités nationales sont dépendants de la provenance des immobilisations, qui peut entraîner des effets de fuite très importants.

A) Evolution du montant des investissements.

La valeur des investissements au niveau du secteur, des branches et des sous-branches est donnée par le tableau n° 4, leur structure a été représentée sur le graphique n° 4.

Tableau n° 4 Evolution des investissements en 1961-66-71

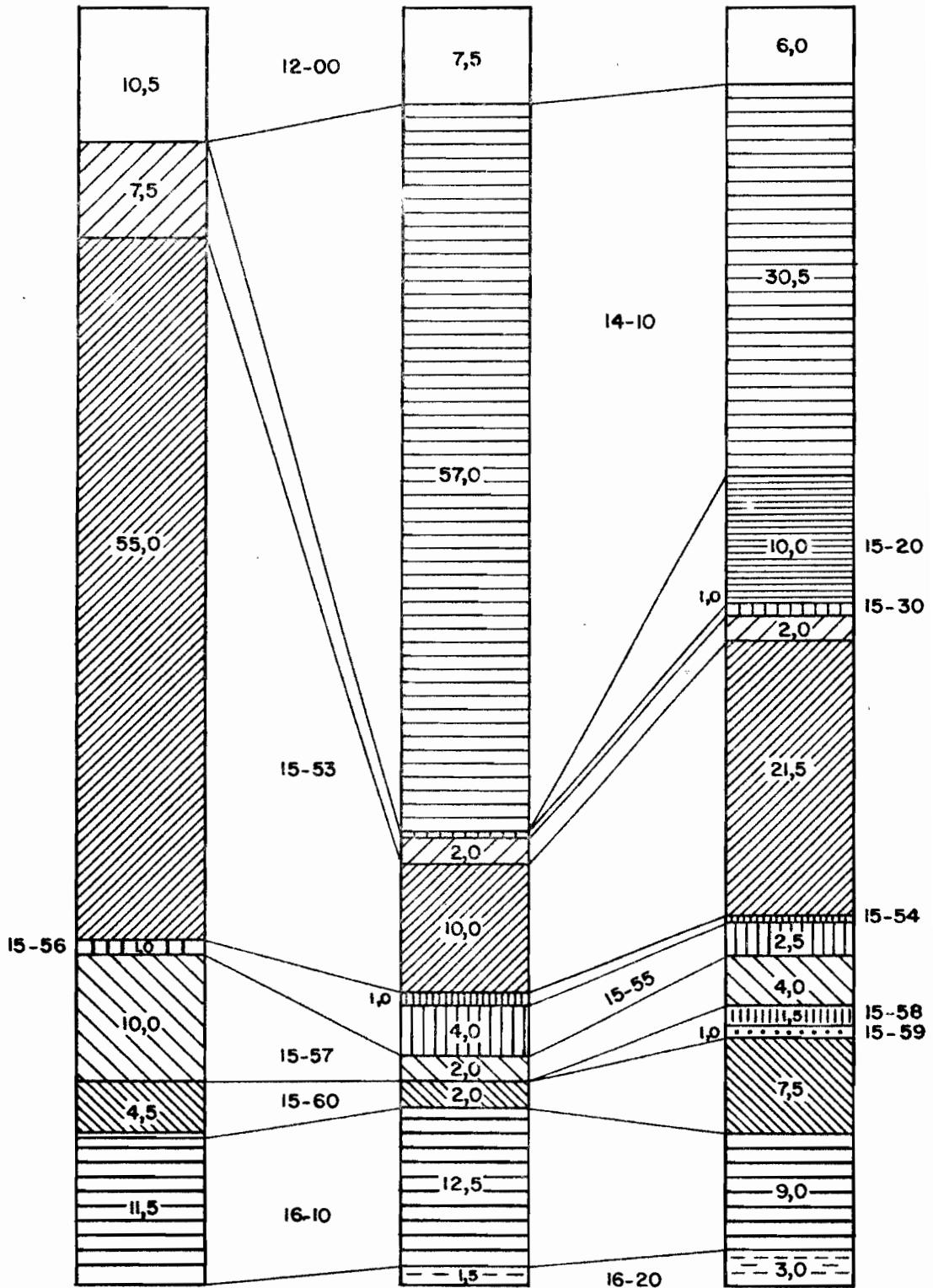
(en millions de F. CFA)

BR	S.B.	Dénomination	1961		1966		1971	
			Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
12		Articles chaussants	59,4	10,5%	549,5	7,5%	922,0	6,0%
11		Lubrifiants	-	-	84,5	1,0%	274,6	1,5%
14	19	Raffinage	-	-	4.204,1	56,0%	4.553,9	29,0%
		TOTAL Raffinage, pétrole, dérivés	-	-	4.288,6	57,0%	4.828,5	30,5%
20		Engrais	-	-	-	-	1.619,8	10,0%
30		Pesticides, insecticides,	-	-	48,6	0,5%	160,1	1,0%
51		Vernis, peintures, laques	42,1	7,5%	157,9	2,0%	319,1	2,0%
53		Savons et lessives	319,4	55,0%	738,0	10,0%	3.415,2	21,5%
54		Parfumerie, produits beauté	-	-	70,3	1,0%	103,1	0,5%
15	55	Allumettes	-	-	370,2	4,0%	394,3	2,5%
56		Silicates	4,6	1,0%	4,6	-	4,6	-
57		Gaz liquéfiés	60,0	10,0%	134,5	2,0%	562,2	4,0%
58		Huiles essentielles	-	-	-	-	273,1	1,5%
59		Autres produits chimiques	-	-	-	-	133,7	1,0%
60		Fab. ouvrages en plastique	27,3	4,5%	154,5	2,0%	1.207,4	7,5%
		TOTAL Industries chimiques divers	453,4	78,0%	1.606,3	21,5%	8.192,6	51,5%
10		Fab. caoutchouc naturel	65,6	11,5%	945,0	12,5%	1.435,1	9,0%
20		Fab. pneumat. Chamb. air.rech.	-	-	94,0	1,5%	429,6	3,0%
16	40	Mousse latex	-	-	-	-	40,5	-
		TOTAL Industries caoutchouc	65,6	11,5%	1.039,0	14,0%	1.905,2	12,0%
TOTAL		Secteur Chimique	578,4	100%	7.483,4	100%	15848,3	100%

INDUSTRIES CHIMIQUES

Graphique N°4

**EVOLUTION RELATIVE DES INVESTISSEMENTS
PAR SOUS BRANCHE**



- | | | | | | |
|---------|--------------------------|---------|------------------|---------|---------------------------|
| 12 - 00 | Articles chaussants | 15 - 53 | Savons, lessives | 15 - 58 | Huiles essentielles |
| 14 - 10 | Pétrole et dérivés | 15 - 54 | Parfumerie | 15 - 59 | Autres produits chimiques |
| 15 - 20 | Engrais | 15 - 55 | Allumettes | 15 - 60 | Ouvrages plastique |
| 15 - 30 | Pesticides, insecticides | 15 - 56 | Silicates | 16 - 10 | Caoutchouc naturel |
| 15 - 51 | Vernis, peintures | 15 - 57 | Gaz liquéfiés | 16 - 20 | Pneumatiques |
| | | | | 16 - 30 | Mousse latex |

1) Au niveau du secteur.

Au cours des années 1961, 1966 et 1971 les investissements cumulés sont passés de 578,4 millions à 7.483,4 et 15.848,4, soit un taux de croissance moyen annuel de 65 % pour la première phase et de 16 % pour la seconde.

Le poids des investissements du secteur chimique représentait respectivement 7 %, 26 % et 23 % par rapport à l'ensemble des industries de notre échantillon. Cette évolution place les industries chimiques au deuxième rang après les industries agro-alimentaires.

Signalons, toutefois, qu'en 1971 les investissements de nos entreprises dépassent de 16 % ceux retenus par la Chambre d'Industrie. Par suite de la fusion d'H.S.L. avec la F.A.R., il ne nous a pas été possible de séparer les investissements propres à chacune de ces entreprises sur des critères précis. Nous avons donc, arbitrairement, ventilé le montant global de la nouvelle société au prorata des investissements qui figuraient aux bilans de la F.A.R. et d'H.S.L. l'année précédente, soit dans l'ordre 16 % et 84 %.

2) Au niveau des branches et sous-branches.

L'analyse par branche et sous-branche fait ressortir les mêmes conclusions que celles concernant le chiffre d'affaires, à savoir que les investissements :

- de la branche 14 (produits pétroliers) ont modifié complètement la structure du secteur dès 1965, avec un montant initial de 4.288 millions dans la seule usine de raffinage du pétrole (14-19). Ils atteignaient 57 % en 1966, mais plus que 30 % en 1971 ;

- de la branche 15 (industries chimiques diverses) ont subi un double mouvement. Alors qu'ils étaient prépondérants en 1961 avec 78 % à cause de la savonnerie (55 %), ils ne représentaient plus que 21 % en 1966, mais augmentaient ensuite jusqu'à 52 % en 1971. Les industries chimiques créées au début de cette décennie, pesticides, peintures, produits de beauté, transformation du plastique étaient peu capitalistiques.

Par contre, ces dernières années on a assisté à l'implantation de la grosse unité d'engrais et d'unités modernes de fabrication de colle et d'huiles essentielles d'une part, à un fort accroissement des capacités de production de la savonnerie Blohorn, de l'usine de gaz industriels SIVOA et de celle de fabrication d'ouvrages en plastique Allibert d'autre part ;

- de la branche 12 (articles chaussants) ont perdu de leur poids relatif, passant de 10 % à 6 %. Mis à part, les investissements de BATA, toutes les autres entreprises de la chaussure ont réalisé les investissements restreints ;

- de la branche 16 (industries du caoutchouc) se sont maintenus au voisinage de 12 % grâce aux efforts de modernisation des usines de fabrication du caoutchouc, les nouvelles sociétés dans cette activité ayant été peu capitalistiques.

3) Au niveau des entreprises.

La concentration des investissements s'est fortement accentuée de 1961 à 1966 à cause de la raffinerie de pétrole. Depuis on semble avoir atteint une relative stabilité. En 1971, l'indice de concentration des investissements, qui est égal à 0,78, est supérieur à celui des chiffres d'affaires (graphique n° 2).

D'après le montant de leurs immobilisations, on distinguera trois groupes d'entreprises :

Investissements (millions F.CFA)	Nombre entreprises	% Entreprises	% Investissem.	% C. A.
I > 500	6	14 %	75 %	57 %
100 < I < 500	15	34 %	21 %	29 %
I < 100	23	52 %	4 %	14 %
TOTAL	44	100 %	100 %	100 %

Ainsi, parmi les 44 sociétés étudiées, 6 d'entre elles ont effectué 75 % des investissements, 15 autres 21 % et les 23 plus petites seulement 4 %.

On peut constater, en comparant le chiffre d'affaires relatif à chacun de ces groupes, que la productivité du capital est inversement proportionnelle à la valeur des investissements. Dès lors, il s'agit de savoir si cette différence provient de la nature des choix technologiques ou de leur adaptation respective aux conditions du marché.

B) Nature des investissements.

Les investissements se composent de biens qui rentrent directement dans le processus de production tels que le matériel et l'outillage. On peut considérer que les autres éléments constituent l'environnement : terrain, construction, véhicules, etc ... En effet, c'est principalement le volume et la qualité des biens d'équipement qui détermineront le niveau technologique et les capacités de production. Aussi, nous a-t-il paru nécessaire d'analyser la structure des investissements.

En 1971, la ventilation des investissements selon leur nature montre une différence de structures d'après la taille des entreprises, principalement au niveau des dépenses de construction et de matériel et outillage (Tableau n° 5 et 6) :

- les achats de biens d'équipement représentent une part prépondérante pour les trois groupes. Mais, alors qu'elle s'élève à 57,5 % pour le groupe supérieur et 51,5 % pour le groupe moyen, elle atteint seulement 41 % pour le groupe inférieur,
- par contre, la proportion des dépenses de construction parmi les trois groupes respectifs est de 21 %, 29 % et 32 %.

Pour réaliser 1 million de chiffre d'affaires annuel, les grosses entreprises ont investi 1,1 million dont 0,6 de matériel et outillage, les moyennes 0,6 et 0,3 et les petites 0,2 et 0,1.

Tableau n° 5 Ventilation des investissements selon leur nature
et le niveau capitalistique en 1971

(en millions de F.cfa)

Investissement	Taille			Total
	I > 500	100 < I < 500	I < 100	
Frais d'Établissement	416,0	149,8	31,7	597,5
Terrain	118,9	99,8	15,9	234,6
Construction	2.496,1	965,1	203,0	3.664,2
Matériel-Outillage	6.834,4	1.730,7	260,0	8.825,1
Matériel-Roulant	119,0	116,5	31,7	267,2
Mobilier	475,4	83,2	31,7	590,3
Autres	1.416,3	183,0	60,2	1.669,5
Total Investissements (I)	11.886,1	3.328,1	634,2	15848,4
Chiffre d'Affaires (C.A.)	10.796,5	5.567,5	2.728,8	19092,8
<u>Investissements C.A.</u>	1,1	0,6	0,2	0,8
<u>Matériel-Outillage C.A.</u>	0,6	0,3	0,1	0,5
<u>C. A.</u>	1,7	3,1	10,0	2,2
<u>Matériel + outillage</u>				

Tableau n° 6 : Structure des investissements selon leur nature
et le niveau capitalistique des entreprises en 1971

Nature I :	Taille			TOTAL
	I > 500	100 < I < 500	I < 100	
Frais d'établis.	3,5 %	4,5	5,0	4,0
Terrain	1,0 %	3,0	2,5	1,5
Construction	21,0 %	29,0	32,0	23,0
Matériel outillage	57,5 %	52,0	41,0	55,5
Matériel roulant	1,0 %	3,5	5,0	2,0
Mobilier	4,0 %	2,5	5,0	3,5
Autres	12,0 %	5,5	9,5	10,5
T O T A L I.	100 %	100 %	100 %	100 %

C'est ainsi que les ratios de productivité des biens d'équipement $\frac{\text{Chiffre d'Affaires}}{\text{Matériel + Outillage}}$ sont égaux à :

- 1,7 pour la catégorie $I > 500$
- 3,1 pour la catégorie $100 < I < 500$
- 10,0 pour la catégorie $I < 100$

Les différences de taille n'expliquent pas à elles seules de tels écarts de productivité, qui peuvent être dûs à la nature des produits et à la plus ou moins grande complexité des procédés techniques. Sur cette unique base il n'est pas possible de condamner les investissements à haute intensité de capital. Dans certaines activités le choix technologique n'existe pas. Dans d'autres domaines des équipements plus modernes et "sophistiqués" peuvent constituer des atouts à moyen ou long terme grâce à la diversité et à la qualité des produits fabriqués.

c) Le niveau des technologies

Certains auteurs préconisent l'adoption par les pays en voie de développement de technologies peu capitalistiques afin d'économiser le facteur capital relativement rare par rapport à la main-d'oeuvre. Il est nécessaire de se demander au préalable si le choix des techniques à plus ou moins haute intensité de capital est possible à l'intérieur du secteur chimique. Quand ce choix existe, quelles ont été les solutions adoptées et pour quels motifs ?

a) Groupe de taille supérieure.

Le montant relativement élevé des investissements de ce groupe répond à certaines contraintes.

* Produits de consommation intermédiaire à marché national.

La nature des produits fabriqués par la S.I.R. et la SIVENG détermine obligatoirement le choix de techniques modernes à haute intensité de capital. Par rapport aux unités identiques européennes, la taille de ces deux entreprises est faible. Elle correspond, toutefois, à une installation au

moindre coût pour le marché ivoirien. En élevant la capacité de production de la S.I.R., de 750.000 tonnes lors de la création, à 2 millions de tonnes pour la période en cours, on parvient à se hisser au niveau des petites unités européennes. Par contre, pour correspondre à la taille internationale, la SIVENG devrait produire 1.000 tonnes/jour d'ammoniac alors que la consommation ivoirienne est de 15.000 tonnes par an. Il faudrait pouvoir exporter 95 % de la production sur le marché extérieur, ce qui n'est guère concevable: le coût de production de ce type d'entreprises est supérieur au coût du marché international. L'opportunité de leur implantation relève de critères d'ordre purement stratégique.

De ce type d'investissements à marché intermédiaire national on doit rapprocher la SIVOA. Il existe plusieurs techniques pour la liquéfaction de l'air utilisées en Europe. Celle adoptée en Côte d'Ivoire est la moins chère possible, compte tenu de la capacité de production adaptée à l'Afrique. Une unité européenne produit 1.500 t/jour, contre 1 t./jour en Côte d'Ivoire. Cependant, les investissements peuvent rester de taille relativement faible par rapport aux deux précédentes productions.

* Produits de consommation intermédiaire à marché d'exportation.

Les biens d'équipement de SAPH ont une valeur cinq fois supérieure à ceux de C.C.P. qui fait partie du groupe de taille moyenne. Toutefois, il n'y a pas de différence fondamentale dans leur technique de production qui est obligée de se soumettre à la loi du marché international ce qui implique une constante modernisation au niveau des deux entreprises. D'ailleurs, leur chiffre d'affaires est proportionnel à la taille respective de leurs investissements. Seulement, SAPH dispose de deux usines et de plantations d'hévéa beaucoup plus étendues.

* Produits de consommation finale nationale.

Dans cette catégorie se situent deux entreprises dans des domaines distincts : H.S.L. et BATA.

Jusqu'en 1971, H.S.L. utilisait le procédé traditionnel de fabrication du "savon de Marseille" dans des chaudrons. Cette technique est encore en usage dans la plupart des pays Occidentaux et africains. Actuellement, la société Blohorn a transféré à Vridi une partie de ses cuves, mais a parallèlement adopté une technique que l'on peut qualifier d'ultra-moderne, mise au point en Italie. Ce choix a été dicté par la nécessité d'étendre la gamme et la qualité des savons et savonnettes afin de pouvoir exporter sur les marchés étrangers. Toutefois, il s'avère que la qualité du savon ordinaire est supérieure avec le procédé traditionnel.

Les biens d'équipement de la société BATA sont 10 fois supérieurs à ceux investis par quatre petites entreprises individuelles libanaises pour une production à peine double. Cette dernière catégorie d'entreprises n'a investi qu'en vue du marché des sandales en plastique (samara), où il suffit d'installer quelques presses à injection. Par contre, BATA visait au départ la fabrication de chaussures de luxe, de style européen, pour satisfaire la demande croissante des classes sociales ivoiriennes à haut revenu, mais aussi le marché africain. Or, ce type de production implique des investissements lourds si l'on veut faire des chaussures de qualité compétitive par rapport aux produits européens. Il s'est avéré que le goût et les besoins des consommateurs ont évolué dans un sens différent. La demande s'est reportée sur des chaussures de qualité inférieure et les ivoiriens se tournent vers des produits qui répondent à de nouvelles aspirations : radio, télévision, logement, etc ... Dans le domaine de la chaussure bon marché, une société de la taille de BATA n'est pas concurrentielle. En effet, la grosse entreprise est contrainte d'innover constamment pour étendre son marché: BATA a un service de recherches. Le lancement d'un nouveau produit implique souvent l'achat d'un moule supplémentaire. Quand ce produit bénéficie d'une forte demande, les libanais copient le modèle et "cassent"

le marché, grâce à leurs charges d'exploitation (salaires, impôts, frais financiers) nettement inférieures. L'amortissement des investissements n'est donc pas toujours réalisé.

b) Groupe de taille moyenne.

* Marché intermédiaire d'exportation.

Les deux entreprises de cette catégorie, C.C.P. et Consortium ont toutes deux des investissements moyennement capitalistiques qui répondent aux conditions du marché extérieur.

* Marché intermédiaire national.

Ce type de marché regroupe les trois quarts des entreprises de ce groupe. La dimension de ce marché est insuffisante pour permettre l'implantation d'unités de production intégrées et complexes à haute intensité de capital. Les méthodes adoptées sont donc simples et se cantonnent dans la formulation et le conditionnement des produits. Cependant la qualité des produits exigée par la demande industrielle requiert des équipements modernes. A ce propos on peut prendre l'exemple d'Allibert. Cette société de transformation du plastique à l'origine spécialisée dans le marché final s'est heurtée à la vive concurrence des entreprises de taille inférieure. Grâce à la compétence technique apportée par l'un des principaux groupes français dans ce domaine, elle a abandonné la majeure partie de son activité de chaussures et d'ouvrages pour les ménages au bénéfice du marché intermédiaire.

* Le marché final national.

Seules deux entreprises font partie de cette catégorie : SOTROPAL et SAPROCSY.

La fabrique d'allumettes utilise une technologie moderne, la seule possible à l'heure actuelle, avec toutefois dans l'ensemble quelques années de retard par rapport aux techniques de pointe européennes, employant ainsi relativement plus de main-d'oeuvre.

La SAPROCSY transforme la matière première importée par un procédé d'atomisation permettant d'obtenir une qualité des lessives équivalente aux produits importés. L'automatisation est moins poussée qu'en Europe, où la capacité des nouvelles usines est de 40 t. à l'heure contre 1,5 t. en Côte d'Ivoire. Signalons qu'au départ les employés travaillaient 2 jours par semaine.

c) Groupe de taille inférieure.

* Marché intermédiaire national.

Seul le tiers des entreprises de cette catégorie sont spécialisées pour le marché intermédiaire. Leurs techniques relativement artisanales sont adaptées à un marché étroit dans un secteur bien particulier et ne portent que sur un nombre réduit de produits, qui n'intéressent pas les entreprises de taille supérieure.

* Par contre le marché final a attiré un grand nombre de petits entrepreneurs individuels français mais surtout libanais, qui ont découvert un créneau dans un domaine bien limité, à un moment où la demande était forte, et, à condition que les investissements indispensables puissent être réduits à l'achat de quelques machines bon marché.

La faiblesse des charges d'exploitation et des méthodes parfois malhonnêtes permettent à ces petites unités de vendre à des prix inférieurs à ceux pratiqués par les entreprises plus capitalistiques. L'inconvénient pour le développement de la production ivoirienne réside dans la mauvaise qualité des produits, qui crée des obstacles psychologiques détournant le consommateur ivoirien des articles fabriqués localement. Par contre, leur présence contraint les entreprises de taille supérieure à plus de dynamisme dans leurs efforts d'innovation, de réduction des frais généraux et à baisser leurs prix. Le problème est de déterminer les limites à ne pas dépasser pour éviter de retentissantes faillites, ou du moins le retrait des grandes firmes hors des secteurs trop "pourris" (la samara notamment).

Ainsi, dans le secteur chimique, le choix des techniques de production est déterminé par la nature des produits, par la taille et le type de marché. La liberté de manoeuvre quant au montant des investissements est relativement faible. Il ne faut pas oublier que l'objectif primordial des sociétés étrangères est d'accumuler le maximum de profits avec le minimum d'investissements. Toutefois, cette règle est parfois enfreinte par des entreprises parmi les plus capitalistiques qui prétendent maintenir volontairement des équipements "labor using" parallèlement à des machines "capital using" afin de conserver un niveau décent d'emplois pour des raisons politiques. En fait, il semble aussi que le marché soit trop étroit pour justifier l'automatisation complète des chaînes de production.

D) Taux d'utilisation des capacités de production.

Nous avons demandé aux chefs d'entreprises quelles étaient leurs capacités de production en 1971, compte tenu du matériel existant pour chacun des produits fabriqués, en faisant varier uniquement le nombre de salariés et les heures de travail. En ramenant les quantités maximales de production en valeur aux prix du marché, on obtient une capacité de production théorique optimale. Celle-ci, divisée par le chiffre d'affaires réel, nous donne le taux d'utilisation, dont il n'a malheureusement pas été possible de suivre l'évolution.

Toutefois, pour la seule année disponible, ce ratio est déjà très grossier et a pour seule ambition de fournir un ordre de grandeur.

Plusieurs obstacles s'opposent à un calcul objectif des capacités de production :

- une entreprise est une suite de plusieurs ateliers qui n'ont pas tous le même taux d'utilisation. A l'intérieur du même atelier on rencontre du matériel dont l'automatisation n'est pas homogène à cause de l'indivisibilité de certains équipements. Le marché étant insuffisant ou cyclique, les entrepreneurs règlent leur production en faisant varier le nombre

d'heures de travail. Mais il suffirait que la demande augmente fortement pour que de nouvelles machines plus automatisées viennent hisser la capacité au niveau des équipements les plus productifs;

- l'activité est le plus souvent cyclique en fonction de la traite du café et du cacao ;
- la production varie en fonction du nombre d'équipes et des heures de travail quotidiennes qui peuvent être utilisées.

L'appréciation de tous ces facteurs est dépendante de la subjectivité des chefs d'entreprise. La capacité de production a été calculée en prenant comme base l'équipement existant qui fonctionnerait régulièrement toute l'année avec le nombre maximum d'équipes.

Pour chacune des sous-branches, nous avons recherché les facteurs permettant de justifier les faibles taux d'utilisation généralement obtenus (Tableau n° 7). On constate que d'une branche et d'une sous-branche à l'autre ces taux varient de 20 % à 100 %.

Les facteurs le plus souvent à l'origine des surcapacités de production sont les suivants :

- de nombreuses entreprises étaient en phase d'investissement en 1971. Elles n'avaient donc pas atteint leur état normal de fonctionnement ;
- l'étroitesse du marché ivoirien ne permet pas toujours d'utiliser à pleine capacité les équipements modernes conçus pour les marchés de taille européenne. Les différences de coût entre les diverses techniques étant parfois faibles, certains entrepreneurs sont tentés de choisir initialement des techniques à forte capacité de production. D'autant plus que souvent la demande du marché national ou étranger a été sur-estimée ;
- les fluctuations saisonnières de la consommation et une production souvent liée à la demande spécifique du client impliquent le maintien d'une surcapacité temporaire de production ;

Tableau n° 7 : Estimation des capacités de production et des taux d'utilisation en 1971.

Branche	Sous-branche	Dénomination	Capacité de produc. (million)	Taux d'ut.	C.A. Cap. prod.	OBSERVATIONS
2	00	Articles chaussants	2.500	60 %		<ul style="list-style-type: none"> - Transformation mécanique du plastique. - Sociétés multinationales (BATA, ALLIBERT): technique moderne à forte intensité de capital. - Moyennes et petites entreprises françaises ou libanaises : technique simple à faible intensité de capital. - Concurrence intérieure excessive. - Tendances à la reconversion de certaines entreprises modernes (ALLIBERT, POLYPLAST, MIPA). - Activité cyclique liée à la consommation des ruraux. - Faible compétitivité par rapport aux produits importés. - Problèmes de commercialisation.
4	11	Lubrifiants	1.300	67 %		<ul style="list-style-type: none"> - Mélange de produits pétroliers. - Duopole de sociétés multinationales. - Production simple très élastique.
	19	Raffinage	5.800	100 %		<ul style="list-style-type: none"> - Fractionnement des produits pétroliers bruts. - Monopole d'une société multinationale : technique moderne classique capitaliste. - Croissance rapide du marché ivoirien et d'exportation. - Doublement de la capacité de production réalisée en 1972-73.
total		Pétrole & dérivés	7.100	93 %		Faible capacité conjoncturelle.
	20	Engrais	1.500	30 %		<ul style="list-style-type: none"> - Mélange à froid d'engrais complexes granulés (acide sulfurique, sulfate d'ammoniac, superphosphates simples de granulation). - Monopole d'une société multinationale avec participation de l'Etat, technique classique répondant à la taille du marché ivoirien. - Phase d'investissement : 1ère année de fonctionnement en 1971. - Contingentement des importations concurrentes.

20	(suite)			<ul style="list-style-type: none"> - Demande croissante d'un secteur agricole en expansion et en voie de modernisation. - Forte demande des pays voisins. - 1973-74 : Les difficultés liées à la pénurie mondiale des matières premières n'ont pas empêché l'usine de tourner à pleine capacité de production en 1973.
30	Pesticides Insectici.	4.000	35 %	<ul style="list-style-type: none"> - Traitement mécanique : formulation et conditionnement. - Technique classique faiblement capitalistique. - Fluctuations saisonnières et travail à la demande (nationale ou interafricaine) : nécessité d'une capacité de production correspondant aux périodes de pointe. - 1973-74 : Difficultés d'approvisionnement en matières premières.
51	Vernis Peintures	2.200	60 %	<ul style="list-style-type: none"> - Mêmes remarques que la sous-branche précédente.
53	Savons Lessives	4.500	62 %	<ul style="list-style-type: none"> - Monopole de la plus importante société locale d'origine française. - Technique ultra-moderne en phase d'investissement pour la savonnerie. - Procédé d'atomisation BALLESTRA pour fabrication de lessives liquides et en poudre. -- Indivisibilité des investissements. - Marché à croissance relativement modeste. -- Exportations en diminution à cause de l'industrialisation des pays voisins.
54	Parfumerie Produits de beauté	1.100	60 %	<ul style="list-style-type: none"> - Traitement mécanique : formulation et conditionnement. - Duopole : Deux sociétés appartenant à un groupe étranger. - Technique simple peu capitalistique. - Fluctuations de la demande : marché de consommation courante, principalement des ruraux. - 1973-74 : Pénurie et hausse des matières premières.
55	Allumettes	1.000	50 %	<ul style="list-style-type: none"> - Traitement mécanique et conditionnement. - Technique classique moyennement capitalistique. - Monopole société multinationale. - Marché national étroit et à faible croissance. - Exportations limitées par l'industrialisation des pays voisins.

56	Silicates	200	40 %	<ul style="list-style-type: none"> - Transformation du silicate de soude vitreux en silicate surtout pour l'usage interne de la société mère (savonnerie). - Demandé récente de quelques entreprises ivoiriennes. - Technique simple, équipement ancien.
57	Gaz liquéfiés	1.000	30 %	<ul style="list-style-type: none"> - Procédé mécanique de liquéfaction de l'air. - Monopole d'une société multinationale. - Deuxième phase d'investissements avec un équipement moderne unique en Afrique. - Perspectives de forte croissance à moyen terme.
58	Huiles essentielles	300	30 %	<ul style="list-style-type: none"> - Transformation mécanique des agrumes en essences en vue de l'exportation. - Société à majorité ivoirienne. - 1ère phase d'investissements. - Difficultés d'approvisionnement en agrumes (prix trop bas pour intéresser les planteurs européens).
59	Autres produits chimiques	300	20 %	<ul style="list-style-type: none"> - Principalement : formulation et conditionnement de la colle à usage industriel. - 1ère phase d'investissements. - Contingentement du marché. - Technique non encore adaptée à la fabrication des colles spécifiques industrielles.
60	Fabrique ouvrage en plastique	2.400	64 %	<ul style="list-style-type: none"> - Transformation mécanique des matières plastiques (injection, extrusion, soufflage, thermoformage, maroquinerie). - Concurrence très forte d'entreprises de taille moyenne et petite sur un marché à croissance rapide (44 % en moyenne depuis 1966). - Taux de croissance moyen annuel des investissements égal à 50 % de 1966 à 71.
Total	Entreprises chimiques diverses	18.500	50 %	<p>Surcapacité structurelle liée à l'étroitesse du marché, aux techniques de conditionnement, à la concurrence et aux investissements récents.</p>
10	Fabrique caoutchouc naturel	1.200	90 %	<ul style="list-style-type: none"> - Traitement du latex par des techniques modernes. - Investissements fonctions de l'évolution de la culture nationale d'hévéa.

16	20	Fabrique pneumatique ch. à air	500	70 %	<ul style="list-style-type: none"> - Techniques simples permettant une production élastique. - Marché à forte croissance.
	40	Mousse latex	200	50 %	<ul style="list-style-type: none"> - Technique simple. - Marché trop étroit, nécessité d'une diversification des produits.
Total		Industries caoutchouc	1.900	82 %	La croissance rapide des ventes assure un bon taux d'utilisation.
TOTAL		Industries chimiques & assimilées	30.000	63 %	Taux d'utilisation voisin de la moyenne du secteur industriel.

- les techniques archaïques utilisées par certaines industries permettent d'obtenir une grande élasticité de production par les seules variations du facteur travail ;
- enfin, dans certains secteurs de consommation courante où le choix d'une faible technologie est possible la concurrence est très vive. Elle contraint les plus grosses entreprises à investir davantage pour améliorer la qualité et diversifier leurs produits.

E) Origine géographique des investissements.

Dans un pays développé, les dépenses effectuées lors de l'acquisition des immobilisations ont un effet multiplicateur sur la production nationale.

En Côte d'Ivoire, l'analyse de l'origine géographique des investissements cumulés montre que la part des achats aux différents secteurs de l'économie nationale ne représente que 38 %, contre 62 % pour les achats directs à l'étranger (Tableau n° 8). Cette structure est à ailleurs proche de celle concernant le secteur industriel moderne.

Les dépenses de terrain et de construction sont effectuées localement dans leur intégralité. Mais, la quasi-totalité des biens d'équipement, 50 % du matériel roulant, le tiers du mobilier et 40 % des frais d'établissement sont importés par l'entreprise.

Par ailleurs, les effets de fuite relatifs aux dépenses locales sont très importants. Ils varient selon les catégories de biens :

- 70 % des achats locaux vont aux entreprises du bâtiment, du génie civil et des structures métalliques. Or l'on sait que leurs consommations intermédiaires sont en forte proportion d'origine extérieure et qu'elles ne subissent qu'une légère transformation locale ;
- 25 % des achats locaux bénéficient au secteur commercial moderne ou aux services tertiaires supérieurs. Excepté pour les véhicules Renault montés à Abidjan et un peu de mobilier de fabrication locale, la valeur ajoutée nationale se limite aux marges commerciales.

O R I G I N E

SECTEUR CHIMIQUE	COTE D'IVOIRE				C. E. E.		AUTRES	TOTAL GENERAL
	Abidjan	Bouaké	Autres	Total	France	Autres		
Millions F. CFA	5.198,3	47,5	744,9	5.900,7	2.401,4	2.599,1	4.857,2	15.848,4
% C.I.	86,5 %	1,0 %	12,5 %	100 %	-	-	-	-
% Total	33,0 %	0,5 %	4,5 %	38,0 %	15,1 %	16,3 %	30,6 %	100 %
ENSEMBLE INDUSTRIE	31,5 %	3,0 %	5,5 %	40,0 %	21,0 %	14,5 %	24,5 %	100 %

Tableau n° 8 : Origine géographique des immobilisations cumulées.

Abidjan monopolise 86,5 % des dépenses réalisées sur le territoire, ce qui s'explique par la forte concentration des industries chimiques dans la capitale.

Les revenus de l'étranger se partagent de façon à peu près égale entre la C.E.E., (dont la moitié pour la France), et les autres pays développés du monde. On constate donc que le poids des achats en France est inférieur à celui que détient le capital social français. L'étude de la corrélation entre la nationalité de l'entreprise et l'origine des investissements montre que celle-ci est faible, principalement pour les sociétés multinationales à technologie moderne.

De cette étude, il résulte que dans le cadre de la maîtrise des technologies, la Côte d'Ivoire en est toujours au stade d'importation pure et simple des technologies étrangères. La dimension du marché ivoirien est un obstacle fondamental au passage à des étapes supérieures dans la construction d'un système industriel intégré. Au contraire, nous avons vu que la faiblesse du marché final national et le développement du marché intermédiaire conduisent les entreprises à adopter des technologies de plus en plus capitalistiques pour conquérir le marché national ou étranger. La diversité géographique et technique des biens d'équipement est un obstacle supplémentaire à l'intégration nationale future.

Ce transfert des technologies modernes est-il compatible avec les contraintes locales liées au facteur travail ?

II°/- LE FACTEUR TRAVAIL.

Parmi les principaux objectifs visés par les efforts d'industrialisation de la Côte d'Ivoire se situe l'utilisation d'une main d'oeuvre abondante et peu qualifiée en vue de réduire le chômage urbain, ainsi que la participation croissante des cadres nationaux à la direction des entreprises.

A) Evolution des effectifs.

Avant d'analyser en détail la répartition des salariés entre africains et expatriés, nous allons suivre l'évolution de l'ensemble des effectifs.

1) Evolution du nombre de salariés.

Le nombre de salariés est passé de 763 à 2.604 et 4.347, de 1961 à 66 et 71, (Tableaux n° 9 et 10). Par rapport à l'ensemble des emplois industriels, ils représentent respectivement 9 %, 13,5 % et 14 %, alors que le chiffre d'affaires correspondant des industries chimiques est égal à 13,5 %, 23,5 % et 19 %. Par rapport à la moyenne du secteur industriel, la chimie est donc relativement peu "labor using".

À l'intérieur de ce secteur, on remarquera, toutefois, que certaines sous-branches utilisent beaucoup de main-d'oeuvre par rapport au montant de leurs investissements. Parmi les entreprises les plus "labor using" on trouve :

- certaines industries de formulation et de conditionnement dont le cas extrême est représenté par les pesticides-insecticides : 6 % des emplois pour 1 % des investissements ;
- la fabrication d'ouvrages en plastique : 19,0 % des effectifs pour 7,5 % des investissements, et les articles chaussants : 16 % des effectifs pour 6 % des investissements.

Par contre, les industries à technologie moderne hautement capitalistiques sont peu créatrices d'emplois. C'est ainsi que les produits pétroliers et les engrais font à eux seuls 40,5 % des investissements, mais emploient seulement 12 % des effectifs.

Si l'on compare la structure du nombre de salariés avec celle du montant des investissements, on a la répartition suivante :

Groupe	% Investiss. (rappel)	% Effectifs
Supérieur	75 %	45 %
Moyen	21 %	37 %
Inférieur	4 %	18 %

Tableau n° 9 Evolution des effectifs des entreprises chimiques

SB.	Dénomination	1961			1966			1971		
		A (1)	E (2)	Totaux	A (1)	E (2)	Totaux	A (1)	E (2)	Totaux
00	Articles chaussants	70	1	71	481	40	521	655	38	693
11	Lubrifiants	-	-	-	-	-	-	30	1	31
19	Raffinage	-	-	-	120	60	180	175	48	223
TOTAL	Pétrole et dérivés	-	-	-	120	60	180	205	49	254
20	Engrais	-	-	-	-	-	-	237	20	257
30	Pesticides	-	-	-	100	7	107	259	12	271
51	Vernis, peintures	18	2	20	122	21	143	149	16	165
53	Savons, lessives	560	12	572	710	47	757	691	40	731
54	Produits beauté	-	-	-	95	7	102	132	7	139
55	Allumettes	-	-	-	154	10	164	166	7	173
56	Silicates	10	-	10	10	-	10	10	-	10
57	Gaz liquéfiés	17	5	22	36	6	42	41	7	48
58	Huiles essentielles	-	-	-	-	-	-	128	4	132
59	Aut. prod. chimiques	-	-	-	-	-	-	42	1	43
60	Ouv. plastique	22	3	25	143	14	157	787	36	823
TOTAL	Ind. Chim. diverses	627	22	649	1.370	112	1.482	2.642	150	2.792
10	Caout. naturel	40	3	43	295	12	307	379	15	394
20	Pneumatiques	-	-	-	110	4	114	156	7	163
40	Mousse latex	-	-	-	-	-	-	47	4	51
TOTAL	Ind. caoutchouc	40	3	43	405	16	421	582	26	608
T A L	Secteur chimique	737	26	763	2.376	228	2.604	4.084	263	4.347

A = Africains

E = Expatriés

Tableau n° 10 Evolution de la structure des effectifs des entreprises chimiques

			En pourcentage								
BR.	SB.	Dénomination	1961			1966			1971		
			A (1)	E (2)	Total	A (1)	E (2)	Total	A (1)	E (2)	Total
12	00	Articles chaussants	9,5	4,0	9,5	20,0	17,5	20,0	16,0	14,5	16,0
	11	Lubrifiants	-	-	-	-	-	-	0,5	0,5	0,5
	19	Raffinage	-	-	-	5,0	26,5	7,0	4,5	18,0	5,0
14	TOTAL	Pétrole et dérivés	-	-	-	5,0	26,5	7,0	5,0	18,5	6,0
	20	Engrais	-	-	-	-	-	-	6,0	7,5	6,0
	30	Pesticides	-	-	-	4,5	3,0	4,0	6,5	4,5	
	51	Vernis, peintures	2,5	8,0	2,5	5,0	9,0	5,5	3,5	6,0	4,0
	53	Savons, lessives	76,0	46,0	75,0	30,0	20,5	29,0	17,0	15,5	17,0
	54	Produits beauté	-	-	-	4,0	3,0	4,0	3,0	2,5	3,0
15	55	Allumettes	-	-	-	6,5	4,5	6,5	4,0	2,5	4,0
	56	Silicates	1,5	-	1,5	0,5	-	0,5	0,5	-	-
	57	Gaz liquéfiés	2,0	19,0	3,8	1,5	2,5	1,5	1,0	2,5	1,0
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-	-	-	3,0	1,5	3,0
	59	Aut. prod. chimiques	-	-	-	-	-	-	1,0	0,5	1,0
	60	Ouv. plastique	3,0	11,5	3,0	6,0	6,0	6,0	19,0	14,0	19,0
	TOTAL	Ind. chim. diverses	85,0	84,5	85,0	58,0	49,0	57,0	64,5	57,0	64,0
	10	Caout. naturel	5,5	11,5	5,5	12,5	5,5	11,5	9,5	6,0	9,0
	20	Pneumatiques	-	-	-	4,5	1,5	4,5	4,0	2,5	4,0
16	40	Mousse latex	-	-	-	-	-	-	1,0	1,5	1,0
	TOTAL	Ind. caoutchouc	5,5	11,5	5,5	17,0	7,0	16,0	14,5	10,0	14,0
TOTAL		Secteur chimique	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(1) A = Africains

(2) E = Européens

En valeur relative les emplois créés sont d'autant plus élevés que le montant des investissements est faible. De ce fait, l'indice de concentration des effectifs est moins fort que celui des investissements (cf. graphique n° 2).

L'industrialisation du secteur ayant une tendance de plus en plus capitaliste, on peut prévoir qu'il remplira de moins en moins son rôle de créateur d'emplois.

Cependant, le transfert de technologies s'accompagne normalement d'un transfert des connaissances. Dans un premier temps, il se traduira par un apport de cadres et techniciens expatriés. Mais, cette importation de "know-how" peut être bénéfique à moyen ou long terme, si elle permet de former du personnel qualifié dans le pays d'accueil.

2) Evolution des effectifs expatriés.

Pour l'ensemble du secteur, le nombre d'expatriés est passé de 26 à 228 et 263, de 1961 à 1966 et 1971, (Tableau n° 3). Le taux de croissance moyen annuel de ce facteur de production a donc fortement diminué d'une phase à l'autre, de 55 % il est tombé à 3 %.

Sur l'ensemble, le nombre moyen d'expatriés par entreprise est passé de 3 à 7 au cours de la première phase pour redescendre à 5. Les mesures visant à restreindre l'immigration du personnel qualifié et à contraindre les entreprises à l'ivoirisation semblent avoir porté leurs premiers fruits.

De 1961 à 1966, l'augmentation du nombre d'expatriés est due principalement à la création de nouvelles entreprises. Par contre au cours des dernières années, les effectifs ont diminué en valeur relative et même absolue dans les sous-branches 14-19, 15-53 et 15-55 qui sont parmi les plus capitalistes (graphique n° 5).

D'après le montant de leurs immobilisations, les industries :

- du groupe supérieur emploient 56 % des effectifs expatriés,
- du groupe moyen emploient 34 % des effectifs expatriés,
- du groupe inférieur emploient 10 % des effectifs expatriés.

La proportion des expatriés dans les effectifs totaux est d'autant plus faible que les entreprises ont des investissements élevés. Cette structure peut provenir d'un effort plus grand d'ivoirisation de la part de ces dernières.

3) Evolution des effectifs africains.

Leur nombre est passé de 737 à 2.376 et à 4.084, de 1961 à 1966 et 1971, soit une croissance moyenne annuelle au cours des deux phases de 26 % et 11,5 %. La part des africains a donc augmenté moins vite que celle des expatriés jusqu'en 1966 ; depuis elle croit plus rapidement.

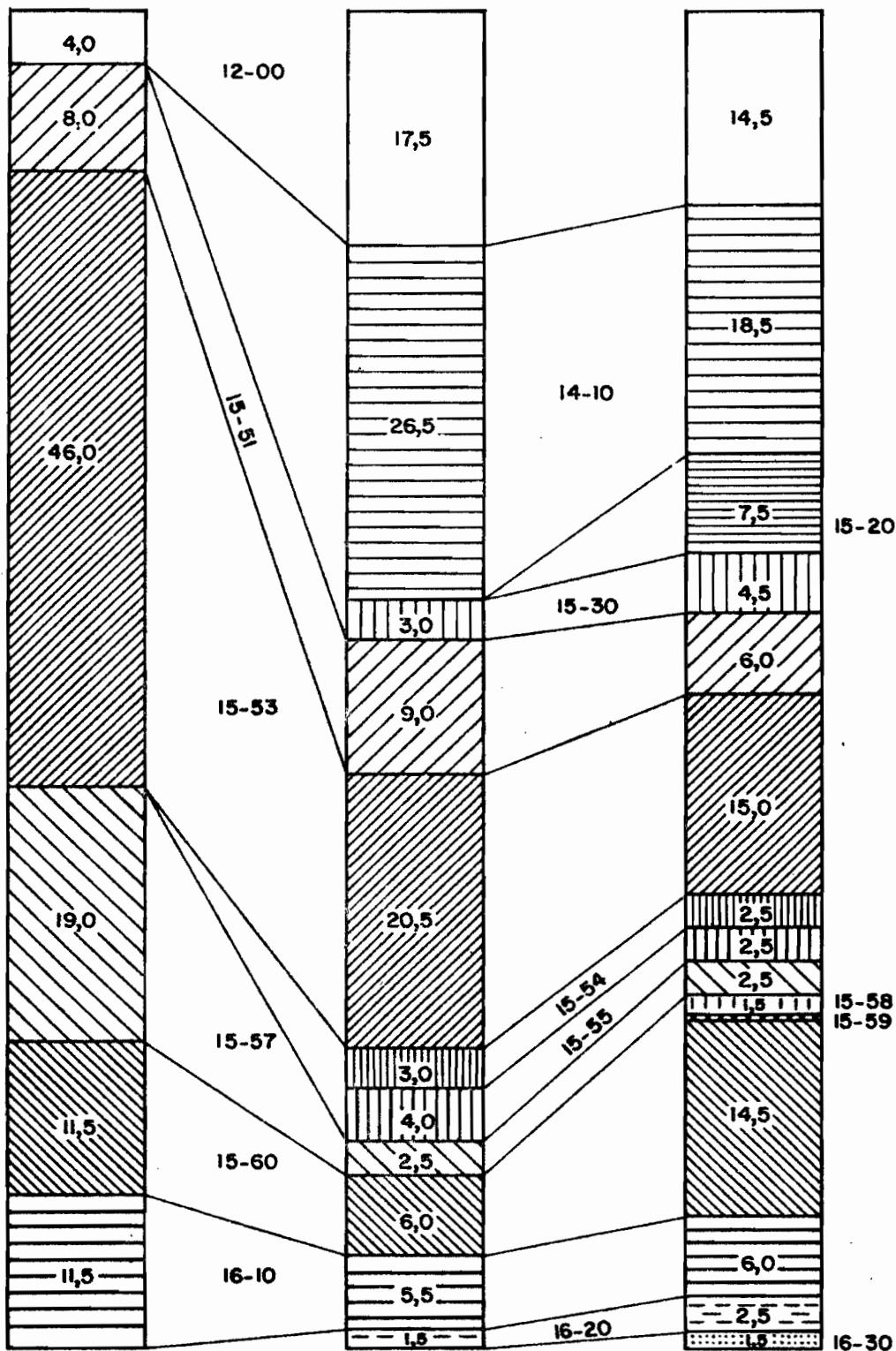
Les emplois moyens par entreprise diminuent régulièrement : de 92 à 85 et 80 pour les trois années successives. Cette évolution doit être mise en relation avec l'accroissement de l'intensité capitalistique.

En 1971, les entreprises du groupe supérieur n'emploient que 44 % des effectifs africains contre 38 % pour celles du groupe moyen et 18 % pour celles du groupe inférieur. Proportionnellement à leurs investissements et chiffre d'affaires les grosses industries sont donc bien "labor saving".

Ce sont encore les sous-branches parmi les plus capitalistiques qui ont subi les plus importantes diminutions en valeur relative : 15-51, 15-53, 15-55, 16-10. (Graphique n° 6).

Ainsi, la croissance du secteur chimique se poursuit-elle parallèlement à une moindre progression du personnel aussi bien expatrié qu'africain. Si l'accroissement des investissements va à l'encontre de la réduction du chômage urbain, conduit-il au moins à la formation de personnel qualifié national ? Il est regrettable que nous ne disposions pas de données sur l'évolution des catégories socio-professionnelles par nationalité. On devra se limiter à l'analyse des structures de 1971. Il faut préciser, toutefois, que l'africanisation des cadres et agents de maîtrise est un phénomène tout à fait récent.

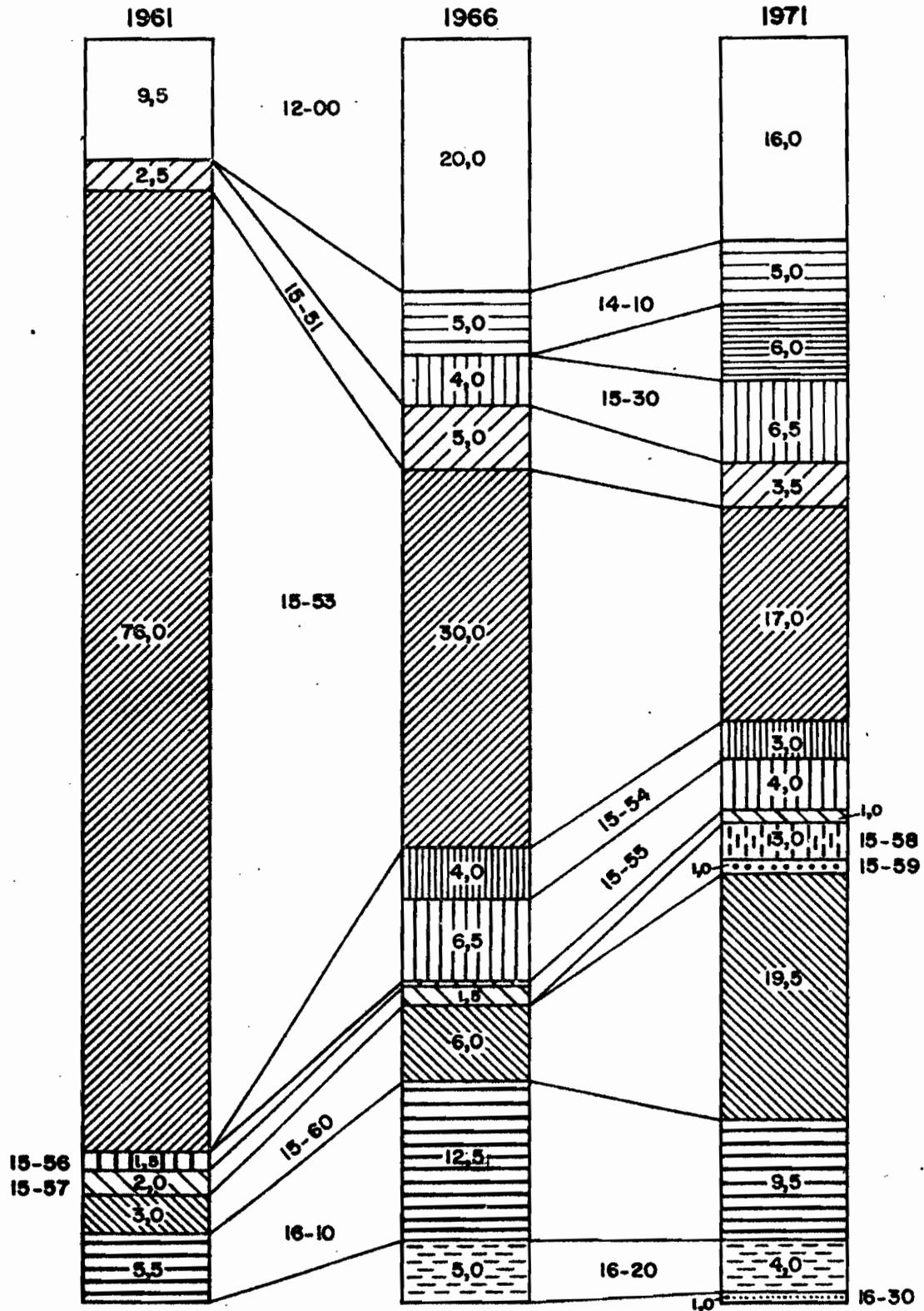
Graphique N°5 EVOLUTION RELATIVE DES EFFECTIFS EXPATRIES



- | | | | | | |
|-------|--------------------------|-------|------------------|-------|---------------------------|
| 12-00 | Articles chaussants | 15-53 | Savons, lessives | 15-58 | Huiles essentielles |
| 14-10 | Pétrole et dérivés | 15-54 | Parfumerie | 15-59 | Autres produits chimiques |
| 15-20 | Engrais | 15-55 | Allumettes | 15-60 | Ouvrages plastique |
| 15-30 | Pesticides, insecticides | 15-56 | Silicates | 16-10 | Caoutchouc naturel |
| 15-51 | Vernis, peintures | 15-57 | Gaz liquéfiés | 16-20 | Pneumatiques |
| | | | | 16-30 | Mousse latex |

INDUSTRIES CHIMIQUES

Graphique N°6 EVOLUTION RELATIVE DES EFFECTIFS AFRICAINS



- | | | | | | |
|-------|--------------------------|-------|------------------|-------|---------------------------|
| 12-00 | Articles chaussants | 15-53 | Savons, lessives | 15-58 | Huiles essentielles |
| 14-10 | Pétrole et dérivés | 15-54 | Parfumerie | 15-59 | Autres produits chimiques |
| 15-20 | Engrais | 15-55 | Allumettes | 15-60 | Ouvrages plastique |
| 15-30 | Pesticides, insecticides | 15-56 | Silicates | 16-10 | Caoutchouc naturel |
| 15-51 | Vernis, peintures | 15-57 | Gaz liquéfiés | 16-20 | Pneumatiques |
| | | | | 16-30 | Mousse latex |

B) Répartition par catégorie socio-professionnelle et nationalité en 1971.

Elle a pu être estimée grâce à l'enquête effectuée en janvier 1971 par l'O.N.F.P..

Les 4.347 salariés se répartissent entre 2.958 ivoiriens, 1.126 africains non-ivoiriens et 263 non africains, soit respectivement 68 %, 26 % et 6 % du total (Tableau n° 11, Graphique n° 7). Cette structure est légèrement différente de celle de l'ensemble du secteur industriel qui emploie proportionnellement moins d'ivoiriens (59 %), plus d'autres africains (36 %) et à peu près autant d'expatriés (5 %) *.

Cette différence ne provient pas du personnel qualifié (personnel de direction, cadres et techniciens, agents de maîtrise) où le taux d'ivoirisation est équivalent à celui des autres secteurs : 28 % et 29,5 %. Par contre, l'ivoirisation des emplois subalternes (ouvriers spécialisés et manoeuvres) est nettement plus avancée : 72 % au lieu de 59,5 %. Cet effort d'ivoirisation au niveau de faible qualification touche aussi bien les petites entreprises que les grosses et les entreprises de droit commun que les prioritaires.

Au niveau du personnel qualifié, l'enquête en cours sur le comportement des salariés dans le secteur industriel devrait nous permettre de déterminer si, de par leur nature, les entreprises du secteur chimique présentent des obstacles particuliers à la poursuite de l'ivoirisation. Nous pouvons déjà signaler l'effort de la S.I.R. qui a mis en place un système de formation professionnelle. En 1971, elle comptait déjà 4 cadres et 9 agents de maîtrise africains, ce qui découlait de ses obligations d'entreprise prioritaire avec participation de l'Etat au capital social. Cependant, H.S.L.-Blohorn, entreprise de droit commun sans participation ivoirienne avait, elle aussi, formé 4 cadres et 9 agents de maîtrise africains.

* : cf. M. OUATTARA et C. SOHROU : "Structures des salaires et des effectifs par catégorie socio-professionnelle dans l'industrie ivoirienne en 1971". Sources statistiques de l'O.N.F.P. - O.R.S.T.O.M., document de travail, janvier 1974.

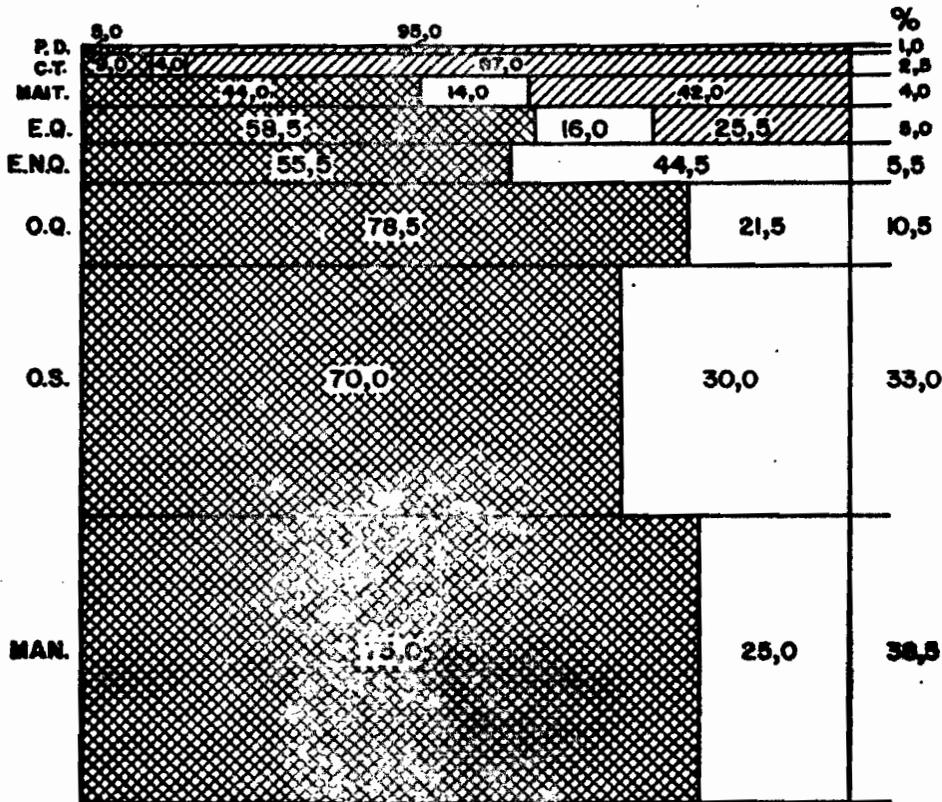
Tableau n° 11 Répartition par catégorie socio-professionnelle
et nationalité des effectifs en 1971

Nationalité	Ivoiriens		Africains non ivoiriens		non Africains		Total chimie		Ensemble secteur industriel (%)
	Nombre	% (1)	Nombre	% (1)	Nombre	% (1)	Nombre	%	
C.S.P.									
Personnel direction	2	5,0%	-	-	40	95,0%	42	1,0%	1,0
Cadres techniciens	9	9,0%	4	4,0%	89	87,0%	102	2,5%	2,0
Agents maîtrise	80	44,0%	26	14,0%	77	42,0%	183	4,0%	3,0
Employés qualifiés	130	58,5%	35	16,0%	57	25,5%	222	5,0%	3,0
Employés non qualif.	137	55,5%	110	44,5%	-	-	247	5,5%	5,5
Ouvriers qualifiés	350	78,5%	95	21,5%	-	-	445	10,5%	10,5
Ouvriers spécialisés	1005	70,0%	435	30,0%	-	-	1.440	33,0%	32,0
Manœuvres	1245	75,0%	421	25,0%	-	-	1.666	38,5%	43,0
T o t a l	2958	68,0%	1126	26,0%	263	6,0%	4.347	100 %	-
Ensemble secteur industriel	-	59,0%	-	36,0%	-	5,0%	-	-	100 %

(1) Pourcentage : total de chaque catégorie socio-professionnelle = 100.

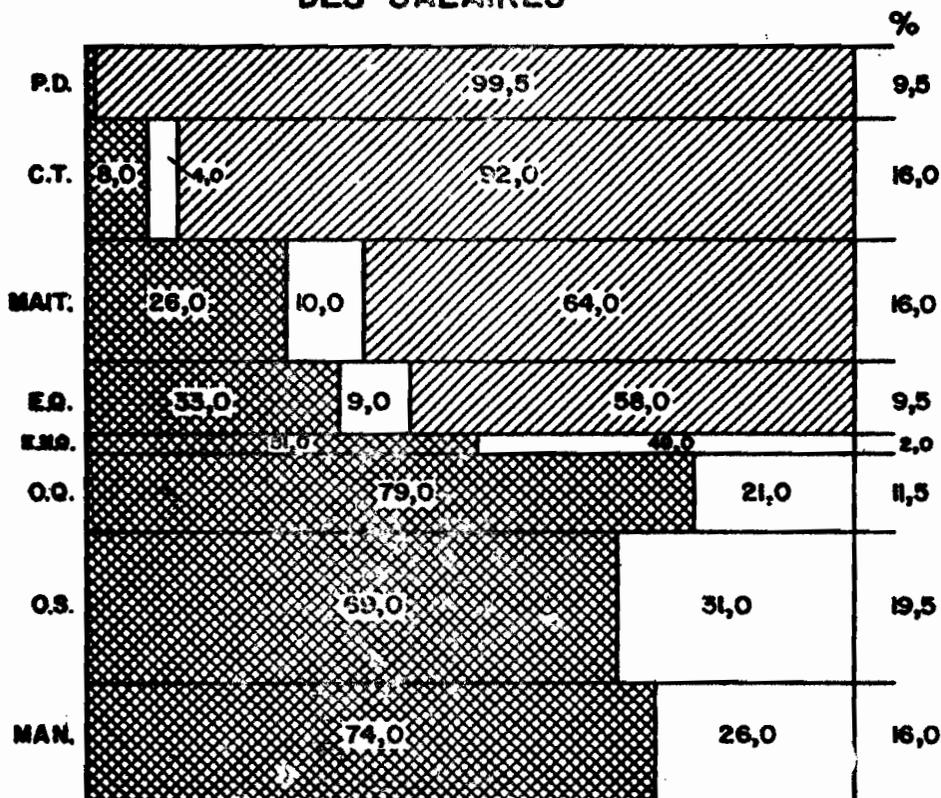
REPARTITION PAR NATIONALITE ET CATEGORIE
SOCIO-PROFESSIONNELLE

DES EFFECTIFS



- P.D. Personnel de direction
- C.T. Cadres et techniciens
- MAIT. Maîtrise
- E.Q. Employés qualifiés
- E.N.Q. Employés non qualifiés
- O.Q. Ouvriers qualifiés
- O.S. Ouvriers spécialisés
- MAN. Manoeuvres

DES SALAIRES



-  Ivoiriens
-  Autres Africains
-  Autres

Ainsi, en 1971, la totalité des cadres et techniciens africains faisaient-ils parti d'une entreprise de taille supérieure à technologie moderne, de même que 52 % des agents de maîtrise.

Les sociétés à haute intensité de capital sont, donc, celles qui ont le mieux contribué à la formation d'un personnel qualifié ivoirien. Le système d'éducation professionnelle n'est pas adapté aux offres d'emplois spécifiques du secteur chimique. Seules les entreprises aux capacités financières solides ont eu les moyens, jusqu'ici, de mettre en oeuvre une politique de formation professionnelle au niveau des cadres et techniciens.

III°/ - LA PRODUCTIVITE DES FACTEURS. (Tableau n° 12)

Parmi tous les ratios de productivité, nous retiendrons les deux suivants :

- Indice de productivité apparente du capital :

$$P_k = \frac{I \text{ Chiffre d'Affaires}}{I \text{ Investissements}}$$

- Indice de productivité apparente du travail :

$$P_w = \frac{I \text{ Chiffre d'Affaires}}{I \text{ Effectifs}}$$

la lettre I signifiant indice.

La productivité est dite "apparente"* parce qu'elle recouvre certaines modifications structurelles dans les prix, les types de produits et la qualité des facteurs. Sur la période 1966 à 1971, un indice des prix de vente a été calculé pour chacune des sous-branches à partir des volumes et valeur des principaux produits fabriqués. Le prix moyen pondéré des ventes a augmenté de 13 % en cinq ans à cause du blocage des prix de la plupart des produits industriels. Nous avons adopté arbitrairement la même croissance pour les investissements.

* A. VINCENT " La mesure de la productivite" PARIS. DUNOD, Coll. SIGMA.

Tableau n° 12 Evolution de la productivité apparente du facteur capital et du facteur travail de 1966 à 1971 (1)

(I = indice 1 en 1966)

A T T I V I T E S		I Chiffres affaires investissements (2)	I Chiffre affaires nombre salariés	I investissements	I nombre salariés
Entreprises existant de 1966 à 1971	12.00. Articles chaussants	0,7	0,8	2,0	1,5
	14.19 Raffinage pétrole	1,6	1,0	1,1	1,4
	15.30 Pesticides, insectic	1,4	1,6	2,6	2,5
	15.51 Peintures	1,1	1,8	1,4	1,1
	15.53 Savons lessives	1,3	1,7	4,0	1,1
	15.54 Produits beauté	1,4	1,3	1,4	1,4
	15.55 Allumettes	1,3	1,2	1,3	1,1
	15.57 Gaz liquéfiés	1,0	1,1	1,9	1,1
	15.60 Ouvrages plastique	0,8	1,1	2,4	1,9
	16.10 Fab. caoutchouc	1,6	1,8	1,5	1,3
	16.20 Pneumatiques	0,4	1,3	3,9	1,4
	T O T A L	1,3	1,3	1,6	1,3
	Ensemble secteur		1,0	1,2	2,0

(2) HSL, SIVOA, SAPH, CCP : C.A. et investissement 1970

(1) chiffres d'affaires et investissements sont calculés en francs constant

De 1961 à 1966, pour l'ensemble du secteur chimique, P_k a fortement diminué tandis que P_w augmentait avec des indices de productivité passant de 1 à respectivement 0,4 et 1,3. Cette période correspond, en effet, à la phase d'investissements de la S.I.R. dont le poids modifie les structures globales. Toujours pour l'ensemble des entreprises on enregistre de 1966 à 1971 des évolutions plus significatives puisqu'en base 1 en 1966 on obtient : $P_k = 1$ et $P_w = 1,2$ en 1971. La productivité du travail se serait accélérée tandis que celle du capital se serait stabilisée.

Toutefois, à l'intérieur du secteur, l'année 1971 a connu certains changements profonds avec la création de nouvelles entreprises capitalistiques, le démarrage d'une seconde phase d'investissements pour H.S.L. et SIVOA, et la chute des cours du caoutchouc. Aussi, par sous-branche a-t-on tenté de calculer un indice de productivité qui élimine les entreprises récentes et les investissements non encore productifs. On obtient alors une évolution identique des ratios P_k et P_w égale à 1,3. Le rendement des facteurs de production s'est donc amélioré pour les entreprises anciennes, soit grâce à une meilleure utilisation des capacités de production, soit par une plus grande adaptation de la main d'oeuvre.

Malgré l'égalité constatée, on assiste à une substitution du capital au travail à partir de 1971. En effet, de 1966 à 1971 les investissements en francs constants ont été multipliés par 1,6 au lieu de 1,3 seulement jusqu'en 1970, tandis que les effectifs restaient à l'indice 1,3 jusqu'en 1971.

Ce choix d'investissements "capital using" se retrouve au niveau de toutes les sous-branches. La seule qui fasse exception tout au long de la période est la 14-19. Mais, on sait que la S.I.R. est entrée dans une nouvelle phase d'investissements depuis 1971, après avoir fortement amélioré la productivité de ce facteur au cours de la phase antérieure.

Malgré la forte baisse de productivité du capital dans les articles chaussants et les ouvrages en plastique, ces deux sous-branches ont eu un indice d'investissements élevé. La concurrence qui a sévi sur ces marchés a contraint les entre-

prises à diversifier les produits et améliorer leur qualité en intensifiant leur capital.

On constate, aussi, une diminution substantielle de la productivité du capital dans les articles en caoutchouc (16-10). L'indice 0,4 s'explique par une mauvaise appréciation du marché de la part d'un industriel qui a procédé à des investissements excessifs dans M.R.P..

Dans toutes les autres activités les indices de productivité ont augmenté parallèlement à un accroissement des facteurs de production, mais pratiquement toujours avec un indice du capital supérieur à celui du travail.

L'étude des facteurs de production a montré que la dépendance vis-à-vis de l'extérieur reste très étroite aussi bien du point de vue de l'apport technologique que du personnel qualifié. Dans quelle mesure les flux de revenus créés par ces entreprises contribuent-ils à augmenter la valeur ajoutée nationale ?

CHAPITRE IV

LES REVENUS DISTRIBUES

Les différents agents nationaux perçoivent des revenus sous forme de salaires (ménages), d'impôts et taxes (administrations), de frais financiers (institutions financières), de bénéfices et amortissements (entreprises), dont la majeure partie devrait constituer la valeur ajoutée nationale.

I°/- LES REVENUS DISTRIBUES AUX MENAGES

Les entreprises doivent supporter un coût sous forme de charge salariale qui comprend les salaires bruts distribués et les charges sociales. La répartition des salaires par nationalité et catégorie socio-professionnelle a pu être réalisée en 1971.

1) La charge salariale des entreprises

a) Evolution globale.

Elle est passée de 139,7 à 1.018,3 et 2.399,9 millions, de 1961 à 1966 et 1971, soit une croissance moyenne annuelle égale à 33 % par an, c'est-à-dire supérieure à celle des chiffres d'affaires (26 %) et des effectifs (19 %).

b) Répartition par sous-branche

En 1971, les sous-branches qui représentent une part importante dans le total des salaires sont (Tableau n° 13) :

- les savons et lessives (15-53) : 19 %. En 1970, année de fonctionnement normal, les salaires ne dépassaient pas 10 % du chiffre d'affaires. La modernisation de cette activité devrait encore réduire le poids des salaires dans la valeur ajoutée ;

Tableau n° 13 Evolution des salaires par sous-branche

(en millions de F.cfa)

BR	S.B.	Dénomination	1961		1966		1971	
			Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
12	00	Articles chaussants	4,0	3,0%	217,9	21,4%	345,9	14,4%
	11	Lubrifiants	-	-	-	-	26,9	1,1%
14	19	Raffinage	-	-	277,7	27,3%	359,9	15,0%
		TOTAL Raffinage pétrole, dérivés	-	-	277,7	27,3%	386,8	16,1%
	20	Engrais	-	-	-	-	125,3	5,2%
	30	Pesticides, insecticides	-	-	35,7	3,5%	79,4	3,3%
	51	Vernis, peintures, laques	14,0	10,0%	77,5	7,6%	140,1	5,8%
	53	Savons et lessives	72,0	51,5%	111,8	11,0%	459,5	19,1%
	54	Parfumeries, produits beauté	-	-	38,3	3,8%	73,2	3,1%
15	55	Allumettes	-	-	51,0	5,0%	124,3	5,2%
	56	Silicates	3,0	2,0%	3,5	0,3%	4,2	0,2%
	57	Gaz liquéfiés	22,2	16,0%	40,6	4,0%	45,9	1,9%
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-	34,1	1,4%
	59	Autres produits chimiques	-	-	-	-	11,8	0,5%
	60	Fab. ouvrages en plastique	10,2	7,5%	48,8	4,8%	325,7	13,6%
		TOTAL Industries chimiques diverses	121,4	87,0%	407,2	40,0%	1.423,5	59,3%
	10	Fab. caoutchouc naturel	14,3	10,0%	88,7	8,7%	147,9	6,2%
16	20	Fab. pneum. cham. air, rechap.	-	-	26,8	2,6%	77,8	3,2%
	40	Mousse latex	-	-	-	-	18,0	0,8%
		TOTAL Industries caoutchouc	14,3	10,0%	115,5	11,3%	243,7	10,2%
		TOTAL Secteur chimique	139,7	100 %	1.018,3	100 %	2.399,9	100 %

- le raffinage du pétrole (14-19) : 15 %. Avec seulement 6,2 % de charge salariale par rapport au chiffre d'affaires, on atteint l'un des ratios les plus faibles avec les lubrifiants (14-11 : 3,1 %) ;
- ensuite viennent deux sous-branches, la fabrication d'ouvrages en plastique (15-60) et les articles chaussants (12-00) avec respectivement 13,5 % et 14,5 %. Ces deux productions sont parmi les plus "labor using" : 21 % de charge salariale par rapport au chiffre d'affaires.

La part de chacune des autres sous-branches est inférieure à 6 % de la charge salariale globale.

c) Répartition de la charge salariale.

En 1971, la charge salariale se ventilait de la manière suivante :

- 1.190,0 millions de salaires africains, soit 50,0 %,
- 771,0 millions de salaires expatriés, soit 32,0 %,
- 439,0 millions de charges sociales, soit 18,0 %.

En fait, les charges sociales paraissent sous-évaluées : certaines dépenses relatives au personnel, principalement expatrié, ont été comptabilisées dans divers postes du compte d'exploitation de façon non identifiable.

La charge salariale par rapport au chiffre d'affaires augmente régulièrement au cours de la période. Pour les trois années retenues, elle est égale successivement à 8 %, 11 % et 12,5 %. A titre de comparaison, la charge salariale du secteur industriel est de 13,5 % en 1971. Elle est plus lourde pour les petites et moyennes entreprises, pour lesquelles elle représente 15,2 % du chiffre d'affaires au lieu de 11,5 % pour les grosses.

2) Les salaires par nationalité.

Il n'a pas été possible de suivre la répartition des salaires par nationalité sur l'ensemble de la période. Toutefois, de 1967 à 1971, nous pouvons calculer la ventilation des salaires entre africains et non-africains à partir d'un échantillon représentatif qui comprend 40 % des effectifs du secteur.

L'indice des salaires moyens par catégorie, base 100 en 1967, aurait suivi l'évolution suivante :

Nationalité	1967	1968	1969	1970	1971
Africains	100	114	120	141	146
Non africains	100	103	113	121	134

3) Salaires par catégorie socio-professionnelle et nationalité en 1971.

Grâce aux informations fournies par les résultats de l'enquête O.N.F.P. de 1971 nous avons pu estimer la structure socio-professionnelle des salaires cette année là (Tableau n° 14, Graphique n° 7).

L'ensemble des salaires versés, charges sociales déduites, qui s'élèvent à 1.960,0 millions, se répartissent entre les :

- ivoiriens : 44,0 % pour 68 % des effectifs,
- les africains non ivoiriens : 16,5 % pour 26 % des effectifs,
- les expatriés 39,5 % pour 6 % des effectifs.

Le salaire moyen annuel des ivoiriens est voisin de celui des autres africains 296.000 francs contre 290.000. Celui des expatriés est, rappelons-le, égal à 2,9 millions.

Par catégorie socio-professionnelle, on a les structures suivantes :

- 1) Personnel de Direction : 9,5 % des salaires (1 % des effectifs) dont 96,0 % aux expatriés, pour un salaire moyen annuel de 4,4 millions. Les écarts de salaires entre expatriés et ivoiriens sont seulement de 1,1, mais si on y incluait les avantages en nature ils avoisineraient 1,5.
- 2) Cadres et techniciens : 16,0 % des salaires (2,5 % des effectifs) dont 88 % versés aux expatriés, 8 % aux ivoiriens et 4 % aux autres africains. Le salaire moyen annuel est égal à 3,1 millions. Les écarts de salaires entre les expatriés et les africains sont identiques à ceux de la catégorie du personnel de direction, 1,1.

Tableau n° 14 : Répartition des salaires bruts annuels par nationalité et catégorie socio-professionnelle en 1971.

(en millions de F. cfa)

Nationalité C.S.P.	Ivoiriens		Autres africains		Non africains		TOTAL	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Personnel direction	8,0	4,0%	-	-	185,5	96,0%	193,5	9,5%
Cadres, Techniciens	25,0	8,0%	12,5	4,0%	276,5	88,0%	314,0	15,0%
Agents de maîtrise	81,5	26,0%	31,5	10,0%	201,0	64,0%	314,0	16,0%
Employés qualifiés	61,0	33,0%	17,0	9,0%	108,0	58,0%	186,0	9,5%
Employés non qualifiés	20,0	51,0%	19,6	49,0%	-	-	39,0	2,0%
Ouvriers qualifiés	178,0	79,0%	47,5	21,0%	-	-	225,5	11,5%
Ouvriers spécialisés	264,0	69,0%	118,5	31,0%	-	-	382,5	19,5%
Manoeuvres	232,5	74,0%	81,5	26,0%	-	-	314,0	16,0%
Total	870,0	44,0%	328,0	16,5%	771,0	39,5%	1.969,0	100%

3) Agents de maîtrise : 16,0 % des salaires (4,0 % des effectifs) dont 26 % versés aux ivoiriens, 10 % aux autres africains et 64 % aux expatriés. Le salaire moyen annuel est égal à 1,7 millions. Pour cette catégorie les écarts de salaires entre le personnel expatrié et africain sont dans le rapport de 1 à 2,5.

4) Employés qualifiés : 9,5 % des salaires (5,0 % des effectifs) dont 61,0 % versés aux ivoiriens, 9,0 % aux autres africains et 58 % aux expatriés. Le salaire moyen est égal à 0,83 millions. Les écarts de salaires sont aussi de 2,5.

5) Ouvriers qualifiés : 11,5 % des salaires (10,5 % des effectifs) dont 78,5 % aux ivoiriens et 21,5 % aux autres africains, soit un salaire moyen de 0,5 million quelque soit la nationalité.

6) Ouvriers spécialisés : 19,5 % des salaires (33 % des effectifs) dont 70,0 % aux ivoiriens et 30,0 % aux autres africains, soit un salaire moyen de 0,26 millions quelque soit la nationalité.

7) Manoeuvres : 16 % des salaires (38,5 % des effectifs) dont 68,0 % aux ivoiriens et 26,0 % aux autres africains, soit un salaire moyen de 0,19 million pour chacun des groupes.

On remarquera que les écarts de salaires entre les manoeuvres et le personnel de direction sont dans le rapport de 1 à 43. Mais, à l'intérieur de chaque catégorie, les différences par nationalité sont réduites. Elles sont pratiquement nulles entre les ivoiriens et les autres africains pour toutes les catégories. Elles ne sont que de 1,1 entre les cadres supérieurs expatriés et africains. Par contre, elles atteignent 2,5 pour les agents de maîtrise et les employés qualifiés selon qu'ils sont africains ou non africains. Du point de vue de ses coûts, l'entreprise a donc intérêt à africaniser en priorité au niveau des cadres moyens. Par suite de leur rareté, les entreprises doivent offrir des salaires relativement élevés aux cadres supérieurs si elles tiennent à les garder.

Si l'on compare ces salaires à la moyenne correspondante du secteur secondaire moderne on constate qu'ils sont en moyenne supérieurs de 20 % dans le premier groupe. Outre la plus grande qualification des emplois du secteur chimique et la plus forte proportion d'expatriés qui en découle, le salaire moyen par catégorie dépasse de 5 à 17 % celui des catégories identiques du secteur industriel.

Le principal facteur explicatif de cette différence de salaires semble résider dans la plus forte proportion d'entreprises dépendantes d'un groupe : 91 % au lieu de 69 % pour l'ensemble industriel. Or, pour les emplois à haute qualification, les salaires moyens versés par les sociétés individuelles sont inférieurs de 20 à 45 % à la moyenne du secteur. Par contre, les écarts sont pratiquement nuls pour les emplois subalternes.

II°/- LES REVENUS DISTRIBUES A L'ADMINISTRATION

L'Etat perçoit des revenus sous forme d'impôts directs et indirects au cours de l'activité de l'entreprise. Par contre, il subit une perte sous forme de subventions ou d'exonérations fiscales.

1) Les recettes fiscales de l'Etat.

Au stade de l'exploitation, l'administration perçoit des impôts et taxes diverses dont 15 % de TVA et 1 % d'impôts divers dans le régime normal. Au stade des résultats, les entreprises subissent deux sortes de prélèvements, l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (B.I.C. : 33 % du bénéfice après déduction de certaines opérations de pertes et profits) et le versement au Fonds National d'Investissements (F.N.I. : 10 % des bénéfices).

En 1971, le secteur a versé à l'Etat 1 819,8 millions qui se décomposent en :

- 1 621,8 millions d'impôts indirects,
- 128,0 millions de B.I.C.,
- 70,0 millions de F.N.I..

La pression fiscale globale brute n'atteint que 9,5 % du chiffre d'affaires, dont 8,5 % pour la pression fiscale indirecte qui peut être répercuté sur le consommateur et 1 %, soit une part infime, pour la pression directe, dont le F.N.I. qui est récupérable en cas de réinvestissements.

Les impôts directs sont égaux à 26,5 % du bénéfice brut d'exploitation après déduction des pertes et profits au lieu des 43 % théoriques.

La relative faiblesse des impôts indirects s'explique par les deux raisons suivantes :

- les taxes spéciales sur les produits pétroliers n'ont pas été comptabilisées au niveau du secteur industriel, étant prélevées au stade de la commercialisation,
- certains produits, tels que les engrais, considérés d'intérêt national sont frappés d'une T.V.A. réduite.

Par ailleurs, les impôts directs sont peu importants par suite du nombre élevé d'entreprises nouvelles ou ayant fait de gros investissements les cinq dernières années qui sont alors exonérées totalement ou partiellement de B.I.C.. Nombreuses sont, aussi, les sociétés ayant déclaré des pertes exceptionnelles en 1971.

Pour toutes ces raisons, ce sont les entreprises de taille supérieure qui ont la pression fiscale globale la plus faible avec seulement 5,0 % du chiffre d'affaires.

Si l'on tient compte des subventions dont bénéficient la SIVENG et le CONSORTIUM, la pression fiscale globale nette tombe à 1.628 millions, soit 8,5 % du chiffre d'affaires, et la pression fiscale indirecte nette à 7,4 %.

2) Les exonérations fiscales.

Le montant des exonérations dont ont bénéficié les entreprises prioritaires s'est élevé à 291,3 millions en 1966 et 512,4 millions en 1971.

Cependant, cette dernière année, tout en réalisant 26 % du chiffre d'affaires du secteur secondaire, ces entreprises ne bénéficiaient que de 10,5 % du montant global des exonérations. Leurs privilèges fiscaux sont donc relativement faibles, bien qu'elles transforment principalement des matières premières importées. Ceci vient du fait que la SIR est située en zone franche et que la SIVENG utilise une matière première stratégique qui est frappée de faibles droits de douane dans le régime de droit commun.

III°/- LES REVENUS DE L'ENTREPRISE

Les revenus de l'entreprise sont constitués par les bénéfices et par les amortissements, soit avant soit après impôts directs, dividendes et diverses autres déductions du compte de pertes et profits (autofinancement brut ou net). Après avoir mesuré l'évolution de ces composantes, nous calculerons les ratios qui nous paraissent les plus significatifs en l'état actuel de nos travaux.

A) Evolution des bénéfices.

1) Bénéfices bruts d'exploitation (Tableau n° 15)

De 1961 à 1966 et 1971, le bénéfice brut est passé de 122,5 à 518,0 et à 749,6 millions, soit une multiplication par 4, puis par 1,4 au cours des deux phases, tandis que le chiffre d'affaires l'était par, respectivement, 5,2 et 2,0. On constate donc un léger ralentissement relatif de la croissance des bénéfices ces dernières années.

En 1971, les branches 12 et 16, avec 16 % du chiffre d'affaires, ne réalisent que 6,5 % des bénéfices, la première à cause de la concurrence déjà signalée et du fait que de nombreuses petites entreprises dissimulent probablement une plus grande part de leurs bénéfices, la seconde à cause de la chute des cours du caoutchouc cette année là. Le bénéfice de la branche 14 est supérieur à la part qu'elle occupe dans le chiffre d'affaires. La branche 15 n'a qu'un ratio moyen qui

Tableau n° 15 Evolution des bénéfiques bruts d'exploitation

(en millions de F. CFA)

BR	S.B.	Dénomination	1961		1966		1971	
			Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
12	00	Articles chaussants	6,7	5,5 %	114,4	22,0 %	32,6	4,5 %
	11	Lubrifiants	-	-	-	-		
14	19	Raffinage	-	-	0,9	-		
	TOTAL	Raffinage pétrole, dérivés	-	-	0,9	-	330,7	44,0 %
	20	Engrais	-	-	-	-		
	30	Pesticides, insecticides	-	-	8,2	1,5 %		
	51	Vernis, peintures, laques	-	-	61,5	12,0 %		
	53	Savons et lessives	76,5	62,5 %	126,7	24,0 %		
	54	Parfumerie, produits beauté	-	-	9,6	2,0 %		
15	55	Allumettes	-	-	111,3	21,5 %		
	56	Silicates	5,9	5,0 %	1,6	0,5 %		
	57	Gaz liquéfiés	28,0	23,0 %	47,0	9,0 %		
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-		
	59	Autres produits chimiques	-	-	-	-		
	60	Fab. ouvrages en plastique	19,7	16,0 %	25,0	5,0 %		
	TOTAL	Industries chimiques diverses	130,1	106,5 %	390,9	75,5 %	368,7	49,5 %
	10	Fab. caoutchouc naturel	0,9	1,0 %	5,9	1,0 %		
	20	Fab. Pneum. cham. air rechap.	-	-	17,7	3,5 %		
16	30	Mousse latex	-	-	-	-		
	TOTAL	Industries caoutchouc	0,9	1,0 %	11,8	2,5 %	17,6	2,0 %
	TOTAL	Secteur Chimique	122,5	100 %	518,0	100 %	749,6	100 %

résulte de déficits parfois importants au niveau de certaines sous-branches (15-20, 15-30, 15-58 et 15-59). Toutes ces pertes sont dues aux entreprises récentes qui ont eu des difficultés de démarrage.

Toutefois, si l'on analyse l'évolution annuelle des bénéfices, on constate de très fortes variations. A un doublement des bénéfices de 1968 à 1969, fait suite une stagnation en 1970 et une baisse de 50 % en 1971.

Cette chute brutale est due pour 38 % aux difficultés d'adaptation rencontrées par la nouvelle usine H.S.L. Blohorn, mais aussi à des facteurs structurels. En effet, la hausse des prix des matières premières importées a commencé à se faire sentir, de même que la concurrence croissante dans certains domaines. C'est ainsi qu'au cours des cinq dernières années, en ne considérant que le bénéfice des entreprises qui ont eu une activité tout au long de la période, on constate une hausse parallèle des bénéfices et des chiffres d'affaires : ces deux variables ont été multipliées par 1,8. Mais, cette évolution résulte d'une double tendance : à un triplement des bénéfices de 1966 à 1969 a succédé une baisse de 40 %, tandis que les chiffres d'affaires continuaient leur ascension.

Les cinq plus grosses des entreprises créées avant 1969 ont vu leur bénéfice passer de 234 à 591 millions entre 1966 et 1971*, c'est-à-dire une multiplication par 2,5. Parallèlement, celui des entreprises de taille moyenne restait stationnaire, de 220 à 234 millions, et celui des sociétés de taille inférieure augmentait de 67 à 120 millions, soit une multiplication par 18. Les entreprises de taille supérieure semblent avoir le mieux tiré profit de leur situation. Cependant, il n'est pas évident que la véracité des données comptables ait évolué de la même façon pour les divers groupes. Enfin, les résultats sont influencés par le pouvoir économique de chacun des agents. C'est ainsi que, parmi les firmes les plus grosses, la seule dans sa catégorie qui soit soumise aux

* Pour H.S.L. le bénéfice de 1970 a été retenu.

lois du marché de la concurrence est BATA ; elle est aussi la seule à présenter une perte en 1971.

2) Bénéfice net

Il est le reflet plus exact de la situation financière des entreprises.

En 1971, il s'élevait à 340 millions, soit seulement 45 % du bénéfice brut, des pertes exceptionnelles importantes ayant affecté les comptes de pertes et profits des plus grosses entreprises. En effet, cette année là, le groupe des entreprises à haute intensité de capital réalisait une perte nette de 6,7 millions pour un bénéfice brut de 244,8 millions.

Pour les années antérieures, nous ne disposons pas pour l'instant de données précises sur les bénéfices nets. Toutefois, d'après quelques sondages, on peut estimer qu'en 1966 le bénéfice net représentait 71 % du bénéfice brut et 66 % en 1970, par suite d'une augmentation de la pression fiscale, soit respectivement 368,0 et 858 millions.

B) Evolution des amortissements

Les amortissements annuels sont passés de 49,5 à 332,1 et 1 300,0 millions, de 1961 à 1966 et 1971. Ils représentaient respectivement 8,5 %, 4,4 % et 8,6 % du montant des investissements bruts cumulés.

Les fortes variations enregistrées au cours de la période ne sont pas dues à un changement dans le comportement des industriels ou dans la composition et l'âge des immobilisations, mais simplement aux fluctuations de la situation financière des entreprises.

En effet, en 1966 la S.I.R. étant encore dans une période de démarrage, elle avait différé la majeure partie de ses amortissements à cause des pertes subies. Cette année là, le ratio $\frac{\text{amortissements}}{\text{investissements}}$ des autres entreprises était égal à 7,7 %, donc voisin de la moyenne. L'amélioration de la rentabilité de cette entreprise permettait au ratio global de monter jusqu'à 11,7 % en 1968 et de se stabiliser à 8,6 % en 1971.

La politique financière des sociétés ne semble donc pas avoir changé au niveau des amortissements, mais il peut en aller différemment du point de vue de l'accumulation du capital.

Le graphique n° 8 montre l'évolution des investissements bruts cumulés et des investissements et amortissements annuels d'un échantillon d'entreprises.

L'accumulation nette du capital est égale aux investissements bruts diminués des amortissements. De 1961 à 1971, elle s'est élevée à environ 10 milliards en trois phases :

- une phase d'accroissement net des investissements de 1961 à 1966, du à de très forts investissements annuels principalement en 1964 et 1965 avec la création de la S.I.R.;
- une phase de désinvestissement net de 1967 à 1970, les amortissements annuels ayant été supérieurs aux investissements annuels ;
- enfin, en 1971 les investissements bruts ont connu une croissance exceptionnellement rapide. Cette année là, les investissements nets ont largement dépassé la somme cumulée des désinvestissements antérieurs.

Le désinvestissement de la période 1967-70 est dû principalement à trois entreprises. Or, deux d'entre elles, H.S.L. et SIVOA ont réalisé en 1971 un investissement net supérieur à plus du double de leur désinvestissement des années précédentes. L'autre, la S.I.R. devait réinvestir en 1972-73 un montant équivalent à la somme de ses amortissements cumulés.

Par ailleurs, si l'on ne tient pas compte des entreprises créées en 1971 et des investissements initiaux de toutes les sociétés, on constate que les réinvestissements totaux ont dépassé de 1.083 millions la somme de tous les amortissements cumulés au cours de la période 1961-71, ce qui correspond approximativement à un réemploi local de 30 % des bénéfices nets cumulés. Toutefois, cette observation ne préjuge pas du montant des transferts de bénéfices. Il sera nécessaire pour cela d'analyser les modalités de financement des investissements.

C) Les rendements financiers

1) Le ratio de bénéfice net

Le rapport entre le bénéfice net au bilan et le chiffre d'affaires mesure la rentabilité financière des entreprises.

Nous avons déjà signalé les raisons qui font de 1971 une année particulière pour certaines sociétés. Par ailleurs, les fluctuations d'une année sur l'autre sont assez irrégulières. Aussi avons-nous calculé un ratio moyen pour chacune des périodes 61-65 et 66-70. On obtient respectivement 3,7 % et 4,7 %. La rentabilité financière se serait donc légèrement améliorée.

Un jugement sur la situation actuelle ne pourra être porté qu'après une analyse approfondie des résultats de l'année 1972. Il est, en effet, nécessaire de déterminer si le changement de tendance observé en 1971 est purement conjoncturel, ou s'il correspond à des facteurs structurels tels que la hausse récente des matières premières importées, le blocage des prix, l'accélération de la concurrence dans certaines activités et le choix de techniques de plus en plus "capital intensives".

2) Ratio de situation financière.

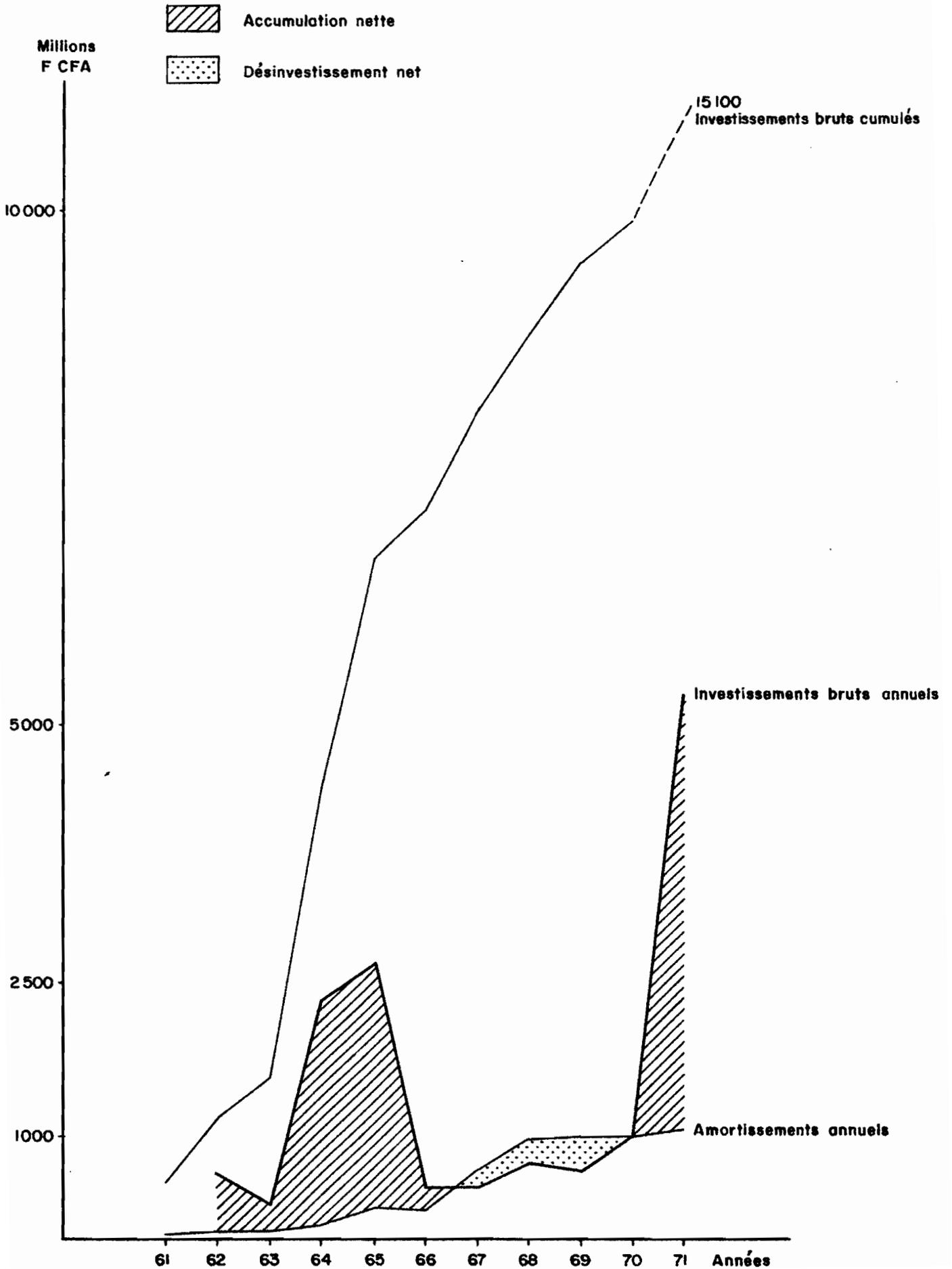
La rentabilité du secteur peut, aussi, être appréciée d'après le ratio de situation financière :

$$\frac{\text{Capacité Autofinancement net}}{\text{Chiffre d'affaires}} = \frac{\text{Bénéfice net + amortissement}}{\text{Chiffre d'affaires}}$$

De 1961 à 1966 puis à 1971, ce ratio serait passé de 7,5 % à 7,4 % et 8,5 %. On pourrait conclure à une relative stabilité mais ce serait oublier les fluctuations annuelles.

Afin d'éliminer celles-ci, nous avons calculé un ratio moyen annuel au cours des deux périodes 1961-65 et 1966-70 à partir d'un échantillon d'entreprises.

EVOLUTION DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL (en millions francs CFA)
(Echantillon d'entreprises)



La rentabilité aurait fortement augmenté : de 7,5% à 11,3 %.
Ce dernier ratio est proche de celui concernant le secteur secondaire moderne qui était égal à 11 % de 1967 à 1970*.

En ce qui concerne les entreprises créées avant 1967, on peut faire les observations suivantes sur leur situation financière au cours de leur phase de croisière 1966-70 :

a) d'après la taille des investissements.

Pour les trois groupes, selon leur taille décroissante, le ratio moyen annuel était égal à 11 %, 16 % et 7 %. La taille moyenne paraîtrait donc la plus favorable aux entreprises locales. En fait, d'autres critères exercent un rôle déterminant sur les résultats comptables : l'âge des entreprises, leur politique financière, l'évasion fiscale, et, des facteurs externes tels que l'évolution relative des prix et de la demande ;

b) d'après le régime fiscal.

La situation financière est meilleure pour les entreprises de droit commun (14 %), que pour les prioritaires (10 %).

Dans l'ensemble, la situation financière a donc été bonne ces dernières années.

3) Ratio d'intérêt économique.

L'intérêt économique des investissements, en se plaçant du point de vue de l'entreprise, peut être apprécié d'après le rapport :

$$\text{Intérêt économique} = \frac{\text{Bénéfice net} + \text{Amortissements}}{\text{Investissements bruts cumul.}}$$

En 1961, 1966 et 1971, on avait un ratio respectif de 24 %, 9 % et 10 %. La rentabilité économique aurait donc nettement diminué au cours des dernières années.

Cependant, les trois années retenues ne sont pas représentatives des résultats moyens sur la période. Par ailleurs, la création d'entreprises récentes qui éprouvent des difficul-

* : "La situation de l'industrie ivoirienne en 1970"
Afrique Industrie n° 35 - 1er Avril 1972.

tés temporaires peut entraîner des modifications importantes.

Aussi avons-nous calculé un ratio moyen annuel sur le même échantillon retenu précédemment pour les deux phases 1961-65 et 1966-70. Il a augmenté fortement : de 10 % à 16 %.

Par ailleurs, si nous ne retenons que les 25 entreprises créées avant 1967 pour lesquelles on dispose des variables annuelles de 1966 à 1971, afin d'éliminer les effets dus aux nouvelles créations d'entreprises, on observe que l'intérêt économique d'après :

a) la taille des investissements, est d'autant plus élevé que l'entreprise a une faible dimension. On obtient respectivement 15 %, 21 % et 30 % par an pour chacun de nos groupes selon leur taille dégressive, sur la période récente. Les entreprises de taille moyenne ou petite exercent surtout une activité de conditionnement et de formulation des produits qui leur permet de réaliser de gros chiffres d'affaires à partir de faibles investissements et de ce fait des bénéfices relativement supérieurs ;

b) le régime fiscal, a évolué de façon inverse pour les deux catégories d'entreprises.

Les entreprises prioritaires, ont amélioré le rendement de leurs investissements tandis qu'il diminuait pour les entreprises de droit commun comme le montre le tableau suivant :

<u>Amort. + Béné. n.</u> <u>Investissem.</u>	1966	1967	1968	1969	1970	1971*
Entrep. priori.	8,6	12,0	16,0	20,0	18,0	14,5
Ent. droit comm.	23,0	23,0	20,7	20,9	20,6	11,6
Ensemble échantillon	11,0	13,4	16,5	20,3	18,6	13,6

Cette évolution de 1966 à 1970 est due à une augmentation parallèle des amortissements et des bénéfices des entreprises prioritaires qui ont tous deux quadruplé tandis qu'ils

* : En 1971, les données concernant H.S.L. sont celles de 1970.

étaient simplement multipliés par 1,5 pour les entreprises de droit commun, alors que l'investissement doublait pour chacune des catégories.

Jusqu'en 1970 ces ratios restent fort honorables dans leur ensemble, alors que la forte baisse enregistrée en 1971 semble être révélatrice de l'apparition de tensions dans le secteur.

4) Ratio de "taux de survie".

On mesure la dépendance des entreprises prioritaires par rapport au code des investissements par le ratio dit "taux de survie" suivant :

$$\frac{\text{exonérations}}{\text{bénéfice d'exploitation}}$$

De 1966 à 1971, il est égal à 0,7. Les exonérations ont été légèrement inférieures au bénéfice brut et assez proches du bénéfice net. Ainsi, dans le secteur chimique, bien que les dirigeants aient souvent invoqué le code des investissements dans les raisons du choix de la Côte d'Ivoire, peu de sociétés doivent leur survie au montant des exonérations.

Toutefois, sur la dernière période les exonérations représentent 11 fois les bénéfices réalisés par la SOFACO, 4 fois ceux de MRF, 2 fois ceux de la SIFAL. En 1971, elles ont permis de réduire de façon substantielle le déficit de BATA. Par ailleurs, les subventions ont été indispensables à la SIVENG et au CONSORTIUM.

Pour toutes les autres entreprises prioritaires, l'aide de l'Etat a eu pour principal effet de leur permettre d'atteindre un niveau de rentabilité proche des entreprises de droit commun. Ce niveau doit constituer un seuil indispensable pour inciter les capitalistes à prendre le risque d'investir dans un pays en voie de développement.

L'expiration de l'agrément prioritaire ne devrait pas présenter d'inconvénient majeur pour la plupart des entreprises du secteur.

IV°/- LA VALEUR AJOUTEE

A) Le montant de la valeur ajoutée

1) Evolution de ses éléments

La valeur ajoutée est passée de 457,1 à 2.643,4 et 6.434,6 millions de 1961 à 1966 et 1971 (Tableau n° 16). Par rapport au chiffre d'affaires, elle représente respectivement 25,1 %, 28,0 % et 33,7 %.

Cette forte augmentation relative peut s'expliquer par l'analyse des composantes de la valeur ajoutée (Graphique n° 9) :

- les salaires ont pris une part croissante du chiffre d'affaires tout au long de la période : 7,7 %, 10,9 % et 12,6 %, à cause de l'augmentation des salaires moyens ;
- les amortissements ont suivi la même évolution que les salaires : 2,7 %, 3,5 % et 6,8 %. Cependant, de 1966 à 1971, la part des amortissements a été multipliée par 1,9 contre 1,2 pour celle des salaires. Cette tendance reflète bien le phénomène de substitution du capital au travail qui a été constaté ;
- les impôts et taxes indirects, et, les frais financiers qui constituent la majeure partie du poste "divers" ont, aussi, augmenté : 8,0 %, 8,4 % et 10,4. En 1971, les frais financiers avec 550 millions représentaient 2,8 % du chiffre d'affaires ;
- enfin, les bénéfices sont les seuls éléments de la valeur ajoutée qui aient diminué : 6,7 %, 5,4 % et 3,9 %. Mais, nous avons déjà signalé les raisons des fortes fluctuations annuelles de ce ratio.

2) Analyse au niveau des sous-branches.

En 1971, les activités qui représentent une part importante dans la valeur ajoutée sont :

- les savons et lessives (15-53): 21,0 %. Mais, le pourcentage par rapport au chiffre d'affaires, qui atteint 40 %, n'est guère significatif à cause de la chute accidentelle de la production.

Tableau n° 16 Evolution de la valeur ajoutée

(en millions de F.cfa)

BR	S.B.	Dénomination	1961		1966		1971	
			Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
12	00	Articles chaussants	10,8	2,5%	504,8	19,0%	724,1	11,0%
	11	Lubrifiants	-	-	-	-	200,3	3,0%
14	19	Raffinage	-	-	572,1	21,5%	1.111,2	17,0%
	TOTAL	Raffinage, pétrole, dérivés	-	-	572,1	21,5%	1.311,5	20,0%
	20	Engrais	-	-	-	-	134,0	4,0%
	30	Pesticides, insecticides	-	-	64,5	2,5%	261,8	4,0%
	51	Vernis, peintures, laques	15,0	3,5%	221,3	8,5%	527,0	8,0%
	53	Savons et lessives	300,0	65,5%	468,0	17,5%	1.313,0	21,0%
	54	Parfumerie, produits beauté	-	-	128,0	5,0%	310,4	4,5%
15	55	Allumettes	-	-	225,4	8,5%	282,5	4,0%
	56	Silicates	10,0	2,	7,0	-	18,5	0,5%
	57	Gaz liquéfiés	68,4	15,0%	116,0	4,5%	140,9	2,0%
	58	Huiles essentielles	-	-	-	-	32,0	0,5%
	59	Autres produits chimiques	-	-	-	-	25,2	0,5%
	60	Fab. ouvrages en plastique	36,0	8,0%	116,0	4,5%	841,4	12,5%
	TOTAL	Industries chimiques diverses	429,4	94,0%	1.346,2	51,0%	3.886,7	61,5%
	10	Fab. caoutchouc naturel	16,9	3,5%	143,3	5,5%	308,1	4,5%
	20	Fab. Pneum. Cham. air rechap.	-	-	77,0	3,0%	170,4	2,5%
16	30	Mousse latex	-	-	-	-	42,8	0,5%
	TOTAL	Industries caoutchouc	16,9	3,5%	220,3	8,5%	521,3	7,5%
TOTAL		Secteur Chimique	457,1	100 %	2.643,4	100 %	6.443,6	100 %

En 1970, le ratio était égal à 30 % contre 21 % seulement en 1961 ;

- le raffinage du pétrole (14-19) : 17 %. Cette sous-branche qui est de loin la plus importante en chiffre d'affaires est peu créatrice de valeur ajoutée puisqu'elle a le taux le plus faible : 19 %, malgré des amortissements élevés, à cause du nombre réduit d'emplois créés et du fait que les impôts indirects ne lui sont pas imputés ;

- ensuite viennent deux sous-branches, la fabrication d'ouvrages en plastique (15-60) et les articles chaussants (12-00) avec respectivement 12,5 % et 11,0 %, soit 55 % et 45 % du chiffre d'affaires. Presque la moitié de leur valeur ajoutée est composée de salaires.

Toutes les autres sous-branches ont une valeur ajoutée qui n'atteint pas 5 % du secteur.

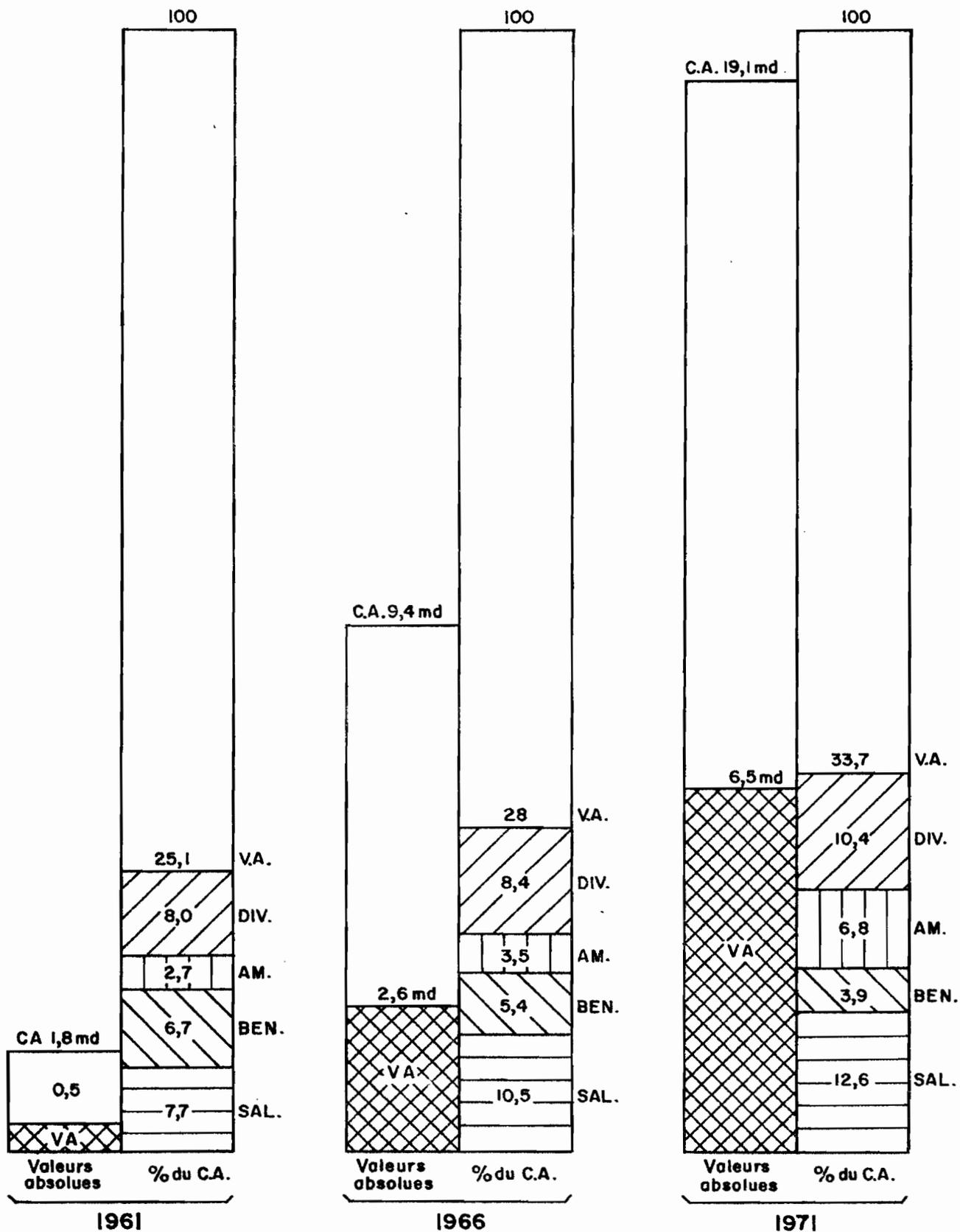
En résumé, les différents revenus distribués par les entreprises, ou valeur ajoutée directe, se répartit entre les agents de la façon suivante :

Revenus distribués	1961		1966		1971	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Ménages	139,7	30,5	992,7	37,5	2.399,9	37,5
Etat + Inst. financières	145,4	32,0	800,6	30,0	1.994,1	31,0
Entreprises	172,0	37,5	850,1	32,5	2.049,6	31,5
T O T A L	457,1	100	2.643,4	100	6.443,6	100

Ce tableau nous permet de constater que :

- 1) Les revenus des ménages ont augmenté de 7 % par rapport aux revenus globaux jusqu'en 1966 puis sont restés stables : 37,5%.
- 2) La part des revenus de l'Etat et des institutions financières a été approximativement la même tout au long de la période : environ 31 %.

EVOLUTION DE LA COMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE
ET DE SA PART DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES



C.A. Chiffre d'affaires

V.A. Valeur ajoutée

SAL. Charges salariales

BEN. Bénéfices

AM. Amortissements

DIV. Divers

md. milliard

3) La stabilité des revenus allant aux différents agents précédents se traduit par une très faible diminution relative des revenus des entreprises de 1966 à 1970 (- 1 %), leur part étant égale à 11,5 %. Au cours de la phase antérieure l'amélioration de la position des ménages s'était faite au détriment des entreprises.

Les taux de transferts vers l'extérieur dégagés par la Comptabilité Nationale et retenus par certaines études du Ministère du Plan* sont :

- 1) taux de transferts sur la masse salariale 10 % ;
- 2) taux de transferts des entreprises 20 %.

En 1971, la valeur ajoutée nationale serait ainsi égale à 5.566 millions et représenterait 29 % du chiffre d'affaires.

Mais les effets multiplicateurs sur le développement économique national sont aussi exercés par les achats locaux au niveau de la consommation intermédiaire des entreprises. L'analyse de l'origine de ces achats permettra de déterminer un taux global d'intégration nationale.

* : cf. "Situation de l'Industrie ivoirienne en 1970" op.cit.

CHAPITRE V

=====

LES RELATIONS INTERINDUSTRIELLES

Le processus de transformation à réseaux complexes et interdépendants qui caractérise le secteur chimique dans les pays occidentaux ne se retrouve pas en Côte d'Ivoire parce que les activités portent surtout sur des produits importés à leur stade final, et, secondairement sur des produits locaux destinés surtout à l'exportation.

La répartition selon la nature et l'origine géographique des principales consommations intermédiaires des entreprises a pu être effectuée en 1971.

I°/ - LES TYPES DE CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES

Nous avons distingué deux grandes catégories d'inputs : les matières premières, c'est-à-dire les éléments qui rentrent directement dans la composition du produit final, et les autres achats tels que les dépenses d'énergie, de transports, d'entretien, etc ...

A) Les matières premières

Le tableau n° 17 précise la nature, le montant et la provenance des matières premières achetées au cours de l'année 1971*.

Sur les 12,1 milliards de dépenses effectuées, 9,6 milliards, soit 79,5 %, sont directement importées, 1,6 milliard (13 %) proviennent de l'intérieur du pays et 0,9 milliard (7,5 %) seulement d'Abidjan.

Ce taux de dépendance par rapport à l'extérieur est à rapprocher de celui de l'ensemble des industries non alimentaires qui avoisine 78 %.

* : Dans ce tableau : T = Total des achats
M = Achats importés
A = Achats à Abidjan
R = Achats au reste du pays.

TABLEAU n° 17. ECHANGES INTERINDUSTRIELS

(en millions F. CFA)

PRODUITS	BRANCHES	12		14		15										16			TOTAL
		12-00	14-11	14-19	15-20	15-30	15-51	15-53	15-54	15-55	15-56	15-57	15-58	15-59	15-60	16-10	16-20	16-40	
02	T					36,7		110,7											1 059,1
Agriculture	M					36,7		3,0							778,0				36,7
	A					-		-							-				-
	R					-		107,7							133,7				1 071,4
03	T					3,7													48,2
Grumes	M					3,7													3,7
	A					-		-											-
	R					-		44,5											44,5
05-20	T			4477,3															4 477,3
Extraction pétrole	M			4477,3															4 477,3
	A			-															-
09-10	T							558,5											558,5
Huiles brutes	M							139,0											139,0
	A							-											-
	R							419,5											419,5
11-40	T																		18,0
Tissus d'ameuble.	M																		18,0
	A																		-
11-60	T							15,0											15,7
Sacs - Cordes	M							15,0											15,7
	A							-											-
11-90	T	178,5																	257,5
Autres produits text.	M	178,5																	257,5
	A	-																	-
13-22	T	26,1																	27,4
Emballages en bois	M	26,1																	27,4
	A	-																	-
14-11	T		182,0	31,7															226,1
Lubrifiants	M		182,0	31,7															226,1
	A		-	-															-
14-19	T				40,0			182,1	20,0	39,5									334,9
Dérivés pétrole	M				40,0			182,1	20,0	39,5									334,9
	A				-			-	-	-									-
15-10	T	454,6	196,0		411,1	786,2	121,6	193,1	5,0	26,2									2 882,4
Chimie de base	M	454,6	196,0		411,1	786,2	121,6	193,1	5,0	26,2									2 882,4
	A	-	-		-	-	-	-	-	-									-
15-30	T					157,5													157,5
Pesticides	M					80,3													80,3
	A					77,2													77,2
	R					-													-
15-51	T					31,3	369,6			1,5								403,0	
Peintures solvants	M					31,3	369,6			1,5									403,0
	A					-	-			-									-
	R					-	-			-									0,6
15-54	T							62,0	60,0										122,0
Parfums	M							62,0	60,0										122,0
	A							-	-										-
15-56	T							50,6											89,9
Silicates	M							50,6											89,9
	A							-											-
	R							-		39,1	0,2								39,3
15-57	T			10,0															10,0
Gaz qualifiés	M			10,0															10,0
	A			-															-
15-58	T							62,0											62,0
Huiles essentielles	M							62,0											62,0
	A							-											-
	R							-											0,2
15-60	T	27,0	91,1		72,2	37,5	10,0	22,0	6,3										293,6
Emballages plastique	M	2,6	-		-	-	-	17,0	6,0										26,5
	A	24,4	91,1		72,2	37,5	10,0	5,0	0,3										194,9
	R	-	-		-	-	-	-	-										72,2
16-10	T																		46,5
Caoutchouc naturel	M																		12,0
	A																		-
16-20	T																		33,5
Pneu métiques	M																		20,0
	A																		13,5
16-30	T	109,6																	143,2
Caoutchouc artificiel	M	109,6																	143,2
	A	-																	-
17-20	T								81,2										82,6
Verre	M								81,2										82,6
	A								-										-
20-14	T																		23,3
Câbles - clous	M																		23,3
	A																		-
20-16	T		124,0		222,8	105,7		110,9											474,4
Emballages métal.	M		124,0		222,8	105,7		110,9											474,4
	A		-		-	52,0		64,9											116,9
	R		124,0		122,8	53,7		46,0											357,5
20-19	T	28,8																	65,2
Autres produits métal.	M	28,8																	65,2
	A	-																	-
21-12	T	5,9	9,5			24,5	4,1	84,2	21,3	14,5									177,1
Embal. papier-carton	M	5,8	-			2,5	-	26,0	20,5	9,5									69,4
	A	0,1	9,5			22,0	4,1	58,2	0,8	5,0									107,7
	R	-	-			-	-	-	-	-									-
21-21	T																		21,6
Produits imprimés	M																		21,6
	A																		-
	R																		1,0
TOTAL	T	830,5	612,6	4519,0	523,3	1200,2	793,1	1178,1	324,2	107,3	39,1	81,1	135,8	71,1	731,4	793,1	129,6	43,0	12 112,7
Matières premières	M	779,9	388,0	4509,0	451,1	940,7	725,3	522,1	277,1	57,8	39,1	58,1	2,1	54,9	705,5	11,9	94,9	5,5	9 623,0
	A	50,6	224,6	10,0	-	259,5	67,8	113,8	47,1	5,0	-	23,0	-	16,2	25,2	3,2	17,2	0,5	863,7
	R	-	-	-	72,2	-	-	542,2	-	44,5	-	-	-</						

1) Origine des achats selon le stade de production et le marché.

L'analyse selon le stade de production et le type de marché permet de préciser les différents niveaux d'intégration nationale (graphique n° 10) :

a) 1er stade, à marché extérieur.

Cette catégorie est la seule dont les achats proviennent dans leur quasi-totalité du territoire national, grâce à la production du secteur agricole : hévéa pour la fabrication de caoutchouc naturel et agrumes pour les huiles essentielles. Malheureusement, le chiffre d'affaires de ces deux activités reste très limité : 6 % du total.

b) 2ème stade, à marché final.

Les achats locaux s'équilibrent à peu près avec les importations. La fabrication de savons intègre 9 % de ses achats en coprah à l'agriculture, 35 % en huiles brutes de palme au secteur agro-alimentaire, et 5 % en emballages de carton, tandis que les importations se composent de divers corps gras non fabriqués localement. La production d'allumettes, quant à elle, utilise des grumes régionales qui sont débitées à l'intérieur de l'usine : 41 % de ses achats, et des emballages en carton : 5 %. Actuellement, une imprimerie a été installée qui approvisionne, aussi, certaines unités africaines du groupe en étiquettes, de même que les boîtes et les batonnets en bois local sont exportés. En 1971, ces deux activités représentaient 18 % du chiffre d'affaires.

La fabrication de matelas en mousse de latex fait exception avec 88 % d'achats nationaux, dont 44 % d'achats intrasectoriels (caoutchouc naturel) et la même proportion au secteur textile. Cependant, ce produit fini ne représente qu'une part infime du marché.

c) 2ème stade et non reliés aux matières premières, à marché intermédiaire.

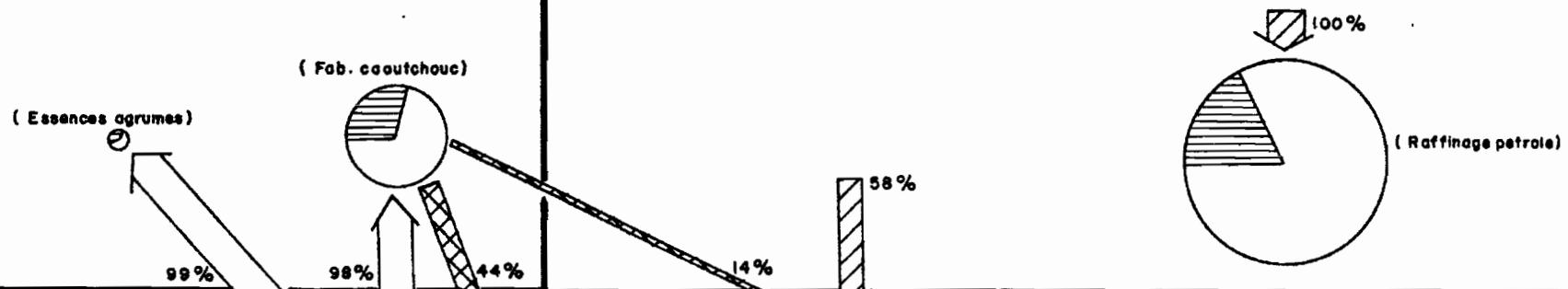
Ces différents types d'activités font rentrer dans leur processus de production au moins 50 % de matières chimiques de base ou de dérivés du pétrole qui sont intégralement importés. Le marché ivoirien et même africain est beaucoup

Graphique N°10 ORIGINE DES ACHATS DE MATIERES PREMIERES DU SECTEUR CHIMIQUE

MARCHE EXTERIEUR

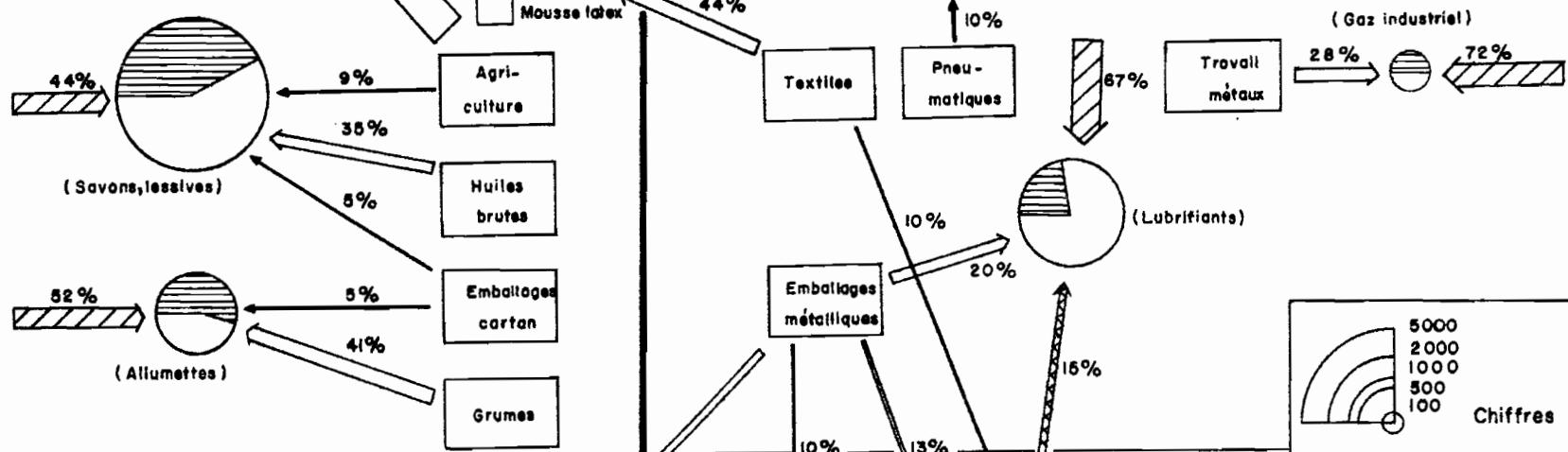
MARCHE INTERMEDIAIRE

1^{er}
S
T
A
D
E

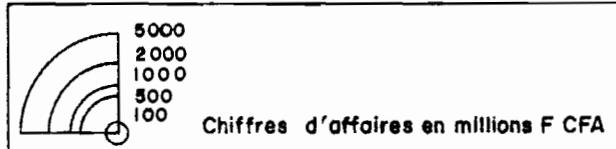
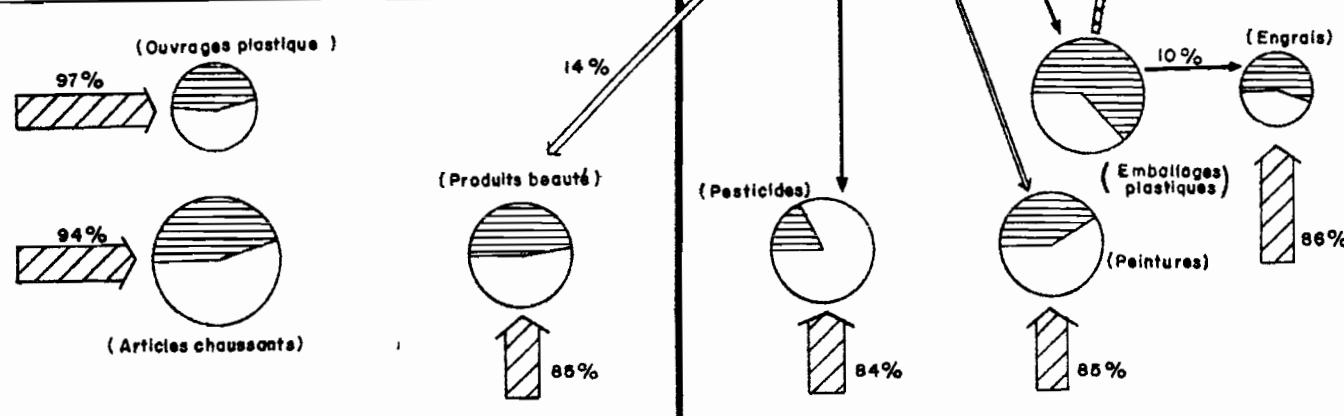


2^{ème}
S
T
A
D
E

MARCHE FINAL



NON
S
E
C
T
E
U
R
C
H
I
M
I
Q
U
E



→ % de valeur ajoutée

% D'ACHATS DE MATIERES PREMIERES



trop étroit pour que l'on puisse envisager l'implantation d'industries locales plus intégrées face à la concentration des grandes unités internationales. En l'absence de matière première nationale, on devra se contenter pendant encore longtemps d'unités de conditionnement et de formulation.

L'impact sur la région se situe surtout au niveau des emballages (métalliques, plastiques) qui peuvent atteindre 35 % des achats dans le cas des lubrifiants. On notera aussi des achats intersectoriels de caoutchouc naturel (14 %), et des pneumatiques usagés (10 %) pour la fabrication d'articles en caoutchouc, ainsi que de l'acier tréfilé (28 %) par la branche 15-57 (gaz liquéfiés).

Ces activités représentent 31 % du chiffre d'affaires du secteur.

d) Activités non reliées aux matières premières, à marché final (15 % du chiffre d'affaires total). La très grande majorité des inputs se composent de produits chimiques de base ou de dérivés du pétrole importés. Seule la fabrication des produits de beauté intègre une partie non négligeable d'emballages nationaux : 14 % de ses achats.

e) 1er stade, à marché intermédiaire

Cette catégorie se limite au raffinage du pétrole dont l'intégralité des achats est d'origine extérieure. La raffinerie est d'ailleurs la seule entreprise à bénéficier d'une zone franche. En 1971, elle représentait déjà 30 % du chiffre d'affaires du secteur. Avec la hausse des prix des produits pétroliers, ce taux devrait avoisiner 60 % en 1974.

2) Origine des achats selon les types de produits

Au niveau global on peut faire les remarques suivantes :

a) Les achats au secteur primaire (non compris l'huile brute) s'élèvent à 1,1 milliard dont la quasi-totalité est d'origine nationale. Avec 9 % de la valeur des matières premières, ils atteignent 43 % des achats locaux des industries chimiques.

b) Les achats au secteur secondaire moderne ivoirien se montent à 1,3 milliard ce qui représente la moitié des achats nationaux. Environ 60 % de ces biens sont constitués d'emballages. La part des importations d'emballages a fortement diminuée au cours de la décennie, puisqu'elles ne fournissent plus que 20 % de la demande, principalement dans les emballages métalliques spéciaux qui n'intéressent pas les industries locales, et dans les emballages en verre, ceux-ci n'étant pas encore fabriqués en Côte d'Ivoire.

c) Les importations de pétrole brut (4,5 milliards), de dérivés du pétrole (0,3 milliard) et de produits chimiques de base (3,1 milliards) sont à l'origine de la forte dépendance extérieure de ce secteur. L'ensemble de ces produits atteint 82 % des importations et 65 % du total des matières premières. La très forte hausse qui vient de toucher ces matières premières va encore accentuer la dépendance de la Côte d'Ivoire au cours des prochaines années.

Sur la base des prix de 1971, le degré d'intégration nationale était élevé pour la branche 16 (industries du caoutchouc) : 88 % d'achats locaux, mais il était déjà faible pour la branche 15 (industries chimiques diverses) : 16 % d'achats locaux, et pratiquement nul pour les branches 14 et 12 (produits pétroliers et articles chaussants) avec environ 5 % d'achats locaux, comme le montre le tableau suivant :

Origine matières premières	B R A N C H E S								T O T A L	
	12		14		15		16		Valeur	%
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%		
TOTAL	830,5	100	5.131,6	100	5.184,7	100	965,7	100	12.112,5	100
Importées	779,9	94,0	4.897,0	95,5	3.833,8	74,0	112,3	12,0	9.623,0	79,5
Abidjan	50,6	6,0	234,6	4,5	557,6	11,0	20,1	2,0	863,7	7,5
Reste du pays	-	-	-	-	793,3	15,0	832,3	86,0	1.615,8	13,0

Or, les prix des matières premières des branches 14, 15 et 12 ont presque tous doublé ou même, pour certains, quadruplé en 1973 - 74. Cette hausse vertigineuse des prix ne peut que réduire encore le taux d'intégration nationale du secteur. Et, par ailleurs, on peut même se demander si un rythme de croissance équivalent à celui observé au cours de la dernière décennie ne risque pas de compromettre gravement l'équilibre de la balance commerciale ? En effet, les potentialités en vue d'un plus grand développement autonome sont, actuellement, très réduites dans ce secteur. Les seuls espoirs résident dans l'extension de la fabrication du caoutchouc naturel, de la savonnerie Blohorn et des essences d'agrumes.

Ces trois productions achètent, déjà, à elles seules 90 % des fournitures de l'intérieur du pays, le solde étant constitué de sacs d'emballages en plastique par la SIVENG à la SETCI de Bouaké et de grumes.

Abidjan malgré la croissance générale de ses activités ne représente que 35 % des achats en Côte d'Ivoire. En plus des emballages, les industries chimiques de la capitale s'approvisionnent mutuellement en silicate, en peintures, solvants et en pesticides, mais leurs besoins en ce domaine sont très limités.

3) Origine géographique des achats étrangers

Les pays africains autres que ceux d'Afrique de l'Ouest arrivent largement en tête avec 51 % des importations à cause de l'importance des produits pétroliers.

En seconde position vient la C.E.E.(des Six) avec 35 % des achats, dont un peu plus de la moitié pour la France. La part de ce dernier pays est donc faible relativement au poids du capital social et du chiffre d'affaires des entreprises françaises. Ces dernières effectuent, néanmoins, 43 % de leurs achats extérieurs en France contre 19 % pour les sociétés non françaises (produits pétroliers exclus). Mais, elles achètent 60 % des matières premières ivoiriennes à cause de leurs activités de transformation de produits locaux.

Enfin, le reste du monde fournit 14 % des achats, dont la moitié correspond à la demande des sociétés étrangères non françaises.

Les entreprises dépendantes d'un groupe multinational répartissent leurs achats extérieurs dans une proportion identique entre la France, les autres pays de la C.E.E. et le reste du monde, (toujours avec la S.I.R. exclue). Les conditions de l'offre internationale des prix et quantités semble primer sur la nationalité d'origine du capital social. Par contre, les entreprises individuelles effectuent 80 % de leurs achats d'importation en France.

B) Les autres consommations intermédiaires.

Nous avons regroupé dans le tableau n° 18 les divers achats de biens et services selon leur provenance en 1971.

Les dépenses autres que les matières premières s'élèvent à 2,1 milliards dont l'origine est l'étranger pour 0,6 milliard (soit 29 %), Abidjan pour 1,4 milliard (soit 65 %) et le reste du pays pour 0,1 milliard (soit 6 %).

Le développement des services tertiaires supérieurs d'Abidjan explique la prépondérance de la ville surtout dans ce secteur dont la concentration sur la capitale est très forte. Seules quelques dépenses obligatoires seront donc effectuées sur le reste du territoire telles que l'électricité et l'eau, des achats minimum de carburants, transports ou de réparations pour les entreprises situées en zone rurale.

Le degré d'extraversion reste relativement fort au point de vue :

- de l'entretien et réparations : 342 millions d'importations, soit 67 % du total de ce poste. Ce poste est, en effet, grevé par les achats de pièces détachées puisqu'il n'existe qu'une industrie locale embryonnaire de réparation et de fabrication de biens d'équipement. Toutefois, la majorité des entreprises multinationales ont leur propre atelier de réparation. Certaines sociétés, telle Blohorn, parviennent à effectuer les plus

Tableau n° 18 Ventilation des achats selon leur nature et origine
en 1971

(en millions de F.cfa)

O R I G I N E	Importés	Abidjan	Reste du pays	T o t a l	
Total matières premières	9.623,0	863,7	1.615,8	12.112,5	85%
	79,5%	7,5%	13,0%	100%	
Fournitures de bureau	-	45,3	-	45,3	-
		100%		100%	
Transports	96,5	157,2	14,7	268,4	2%
	36%	59%	5%	100%	
Eau-Electricité	-	256,8	51,5	308,3	2%
		83%	17%	100%	
Carburants	-	160,6	22,9	183,5	1%
		88%	12%	100%	
Entretien, Réparations	341,7	147,9	20,0	509,6	4%
	67%	29%	4%	100%	
Services	182,0	614,4	10,2	806,6	6%
	23%	76%	1%	100%	
Total autres achats	620,2	1.382,2	119,3	2.121,7	15%
	29%	65%	6%	100%	
Total consommation intermédiaire	10.243,2	2.245,9	1.735,1	14.234,2	100%
	72%	16%	12%	100%	

gros travaux sur place. Les dépenses en main d'oeuvre ont été intégrées au poste des salaires ;

- des transports : 96 millions d'importations et 36 %. La part des voyages aériens qui transitent par Air Afrique n'a pas pu être distinguée. Les revenus de l'étranger sont donc gonflés.

- enfin, des services : 182 millions d'achats extérieurs soit 23 % du total qui comprennent principalement des redevances - brevets 104 millions, des frais de siège 43 millions et des honoraires 26 millions. Les transferts de services reflètent la dépendance vis à vis des détenteurs des capitaux et des techniques étrangères. Mais ces divers frais ont un poids relativement faible par rapport à la valeur ajoutée, dont ils ne représentent que 3 %.

On peut maintenant calculer un taux d'intégration global pour l'année 1971.

Si l'on retient l'hypothèse d'un taux de transferts sur les achats locaux de 15 %*, la dépense nationale nette de transferts dégagés en 1971 s'élèverait à 8.950 millions et représenterait 46,8 % du chiffre d'affaires toutes taxes comprises. A titre indicatif, rappelons qu'en 1970, ce taux était égal à 49,8 % pour l'ensemble des entreprises industrielles*.

* : "La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970"
op. cit. - p. 603.

CHAPITRE VI

LA DYNAMIQUE DU SECTEUR CHIMIQUE

Nous avons vu au cours du chapitre 1er que le taux de croissance moyen annuel du chiffre d'affaires avait connu une croissance très forte de 1961 à 1966 puis plus lente jusqu'en 1971. Cette différence dans le rythme de croissance observé sur trois années correspond-elle à des phases distinctes qui peuvent trouver leur fondement dans des facteurs économiques ?

Cette dynamique au niveau de la production résulte de l'évolution des principaux facteurs qui ont exercé leurs effets par l'intermédiaire de catégories d'entreprises. Celles-ci peuvent être distinguées selon certains critères tels que la nationalité des capitaux, le régime fiscal, l'appartenance à un groupe, etc ...

Après avoir repéré ces facteurs et groupes pertinents, il s'agira d'analyser les modifications structurelles au niveau du système de production et à celui des entreprises.

I°/ - LE RYTHME DE CROISSANCE.

A) Dynamisme au niveau global.

Nous avons vu que les fluctuations d'une année sur l'autre pouvaient être importantes. Il est donc préférable de suivre l'évolution annuelle des chiffres d'affaires. Pour cela, nous disposons de données sur l'ensemble de la période pour la quasi totalité des entreprises puisqu'elles représentent 95,5 % de la production totale en 1971.

Le chiffre d'affaires cumulé de toutes les entreprises de notre échantillon semble faire apparaître trois phases selon que le taux de croissance est (Graphique n° 12) :

- élevé : 30 %, de 1961 à 1964,
- très élevé : 80 %, de 1964 à 1966,
- relativement faible : 15 %, de 1966 à 1971.

En fait, ces variations cycliques sont essentiellement dûes à une seule entreprise : la SIR. En effet, si nous observons la courbe semi-logarithmique, entreprise de raffinage du pétrole exclue, nous constatons une croissance assez régulière et continue tout au long de la période, avec toutefois un léger ralentissement en 1969, et surtout une quasi-stagnation en 1971 à cause des incidents d'H.S.L., comme nous l'avons déjà signalé.

C'est ainsi que la création de la S.I.R. en 1965 a fait augmenter brusquement le chiffre d'affaires global pendant toute sa phase de démarrage. Ensuite, la croissance de cette grosse unité a été inférieure à celle de l'ensemble du secteur entraînant un ralentissement apparent au niveau global.

Les fluctuations sont donc purement conjoncturelles. Elles ne déterminent pas des phases distinctes de la croissance dont le taux moyen annuel de 1961 à 1970 est de 24 %, SIR exclue, et de 28 % avec cette dernière entreprise.

B) Dynamisme selon l'âge des entreprises

La dynamique du secteur peut résulter :

- soit de l'activité des établissements qui la composent,
- soit de la création d'entreprises nouvelles.

Dans le premier cas on aura une croissance auto-entretenu, dans le second cas on aura une croissance induite.

Comme le montre le graphique n° 11, nous avons suivi l'évolution annuelle des chiffres d'affaires de trois catégories d'entreprises définies selon leur début d'activité : avant 1962 (groupe 1), de 1962 à 1966 (groupe 2), de 1967 à 1971 (groupe 3).

EVOLUTION ANNUELLE DES CHIFFRES D'AFFAIRES CUMULES SELON L'AGE DES ENTREPRISES (Echantillon d'entreprises)

DATE DE CREATION



Avant 1962 : groupe 1



De 1962 à 1966 : groupe 2

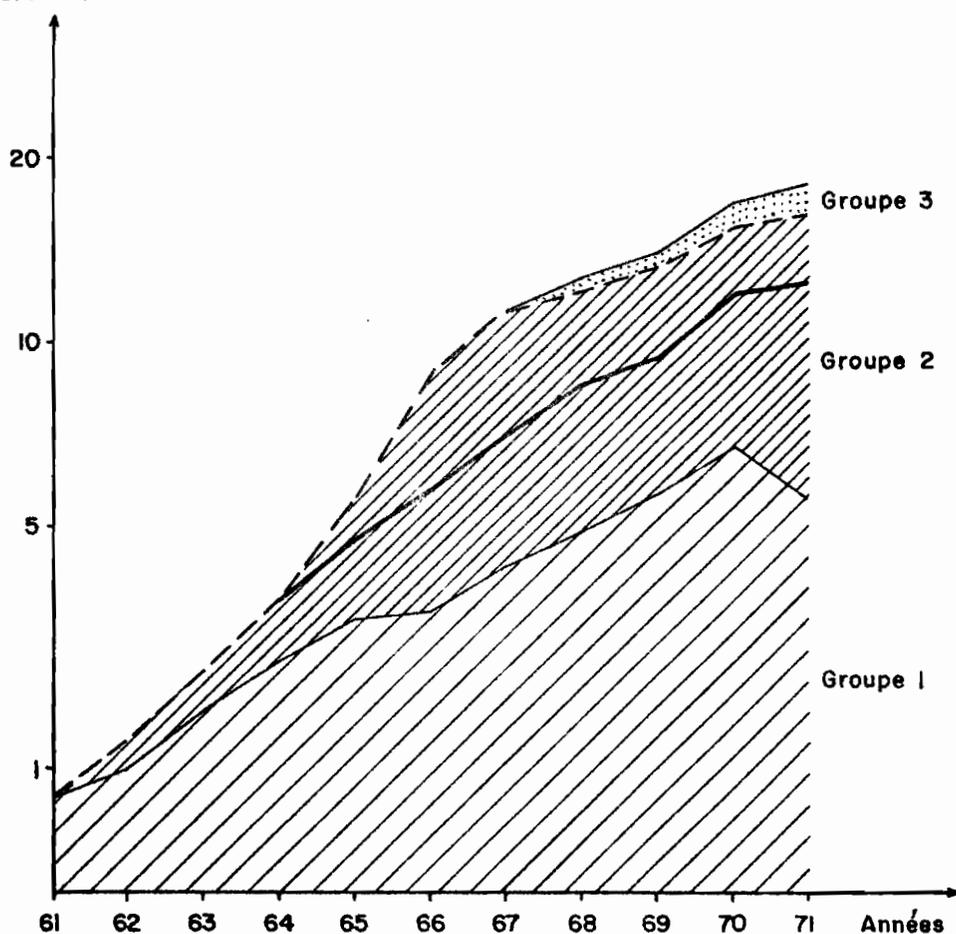


De 1967 à 1971 : groupe 3



Ensemble des entreprises SIR exclue

Milliards F CFA



La production selon le critère de l'ancienneté a évolué dans les proportions suivantes :

Groupe	1961	1966	1971	Ecart (1961-1971)
Gr. I	100 %	38,0 %	29,0 %	- 71,0 %
Gr. II	0	62,0 %	55,0 %	+ 55,0 %
Gr. III	0	0	16,0 %	+ 16,0 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	-

On constate que les 8 entreprises les plus anciennes ne réalisent plus que 29 % du chiffre d'affaires en 1971, tandis que les 24 de la période suivante en effectuent 55 % et les 19 plus récentes 16 %.

La génération des entreprises créées au cours des années qui ont suivi directement l'Indépendance a donc été déterminante pour la croissance de ce secteur. Toutefois, il faut rappeler que plus de la moitié de la production de ce groupe est due à la seule entreprise de raffinage du pétrole.

Cependant, si l'on analyse le taux de croissance propre à chaque catégorie on observe que :

- 1) Les entreprises les plus anciennes ont eu un taux de croissance régulier, voisin de 16 % par an de 1961 à 1970, l'année 1971 étant considérée comme accidentelle.
- 2) Les entreprises d'âge moyen ont connu une croissance très forte en phase de création, mais depuis 1966 leur rythme est inférieur à celui du groupe précédent : 12,5 % par an. Toutefois, l'extension de la S.I.R. devrait accélérer ce taux.
- 3) Les entreprises récentes ont eu une courbe de croissance beaucoup moins accentuée que celles du groupe 2 en phase de création à cause d'une taille moyenne plus petite et d'un nombre légèrement plus réduit de nouvelles implantations.

C'est ainsi que de 1961 à 1966 les entreprises créées au cours de la période expliquent 63 % de l'augmentation de la production, tandis que, de 1966 à 1970, ce sont les entreprises en phase de croisière qui sont responsables de plus des trois quarts de la croissance. On semble donc être entré dans une phase d'auto-développement relatif du secteur.

Cette croissance extrêmement rapide a été rendue possible par l'évolution de certains facteurs qui ont contribué à modifier le poids relatif des différentes catégories d'entreprises.

II°/ - LES FACTEURS DE LA CROISSANCE.

L'analyse de la structure des chiffres d'affaires en 1961, 66 et 71 selon certains critères de classement (Tableau n° 19), permet de discerner une situation de départ qui a été radicalement transformée dès 1966, les années suivantes n'ayant le plus souvent qu'accentué les changements.

1) La situation en 1961.

Au début de la période, le développement des industries chimiques est embryonnaire, et la répartition des entreprises selon nos catégories est biaisée par le fait qu'une seule société réalise 79 % du chiffre d'affaires : la savonnerie H.S.L.. Dès lors, ses caractéristiques vont dominer les structures du secteur.

C'est ainsi que les français locaux faisant partie d'un groupe ivoirien effectuent environ 81 % de la production. Ils se sont implantés pour satisfaire une demande nationale à marché final des ménages à partir de la transformation d'une matière première nationale, l'huile de palme. Le rôle de l'Etat a été négligeable puisqu'il n'existait encore ni code des investissements, ni participation au capital social.

Toutefois, on trouve un embryon de sociétés françaises, faisant partie d'un groupe financier multinational ou appartenant à des personnes privées, qui fabriquent des produits pour le marché intermédiaire à partir de matières premières

Tableau n° 19 : Evolution de la structure des chiffres d'affaires selon les différents critères

(En pourcentage: chiffre d'affaires annuel par critère = 100)

Facteurs de la Croissance	Critères Classement	Catégories	1961	1966	1971	Ecart (1961-1971)	
(A) Rôle Etat	Régime	Prioritaires	-	87,0	82,0	+ 82,0	
	Fiscal	Droit commun	100,0	13,0	18,0	+ 82,0	
	Participa- tion-Capi- tal-Social	OUI		-	35,0	39,5	+ 39,5
		NON		100,0	65,0	60,0	- 39,5
(B) Comportement des Entre-preneurs	Capital	Français France	11,0	30,0	34,0	+ 23,0	
		Français Locaux	89,0	27,0	19,0	- 70,0	
		Ivoiriens Publics	-	5,0	5,0	+ 5,0	
	Social	Ivoiriens Privés	-	0,5	0,5	+ 0,5	
		A u t r e s	-	37,5	41,5	+ 41,5	
Groupe	Gr. Etranger		11,0	75,0	78,5	+ 67,5	
	Gr. Ivoirien		81,0	24,6	16,0	- 65,0	
	non groupe		3,0	2,0	5,5	- 2,5	
(C) Demande	Marché	Exportation	2,0	6,0	6,5	+ 4,5	
		Intermédiaire	18,5	47,0	54,0	+ 35,5	
		Final	79,5	47,0	39,5	- 40	
(D) Offre matières premières	Origine matière première	Importée	19,5	71,5	80,5	+ 61,0	
		Nationale	80,5	28,5	19,5	- 61,0	

importées (gaz industriels, silicate, ouvrages en matière plastique, peintures) : 18,5 % du chiffre d'affaires.

Les ivoiriens et les étrangers non français sont absents de ce secteur. De même la valorisation des matières premières nationales pour l'exportation est négligeable.

2) La période 1961-1971.

Dès 1966, les facteurs de la croissance apparaissent totalement différents :

a) Le rôle de l'Etat a été déterminant.

Les entreprises prioritaires effectuent 87 % de la production en 1966, et, un peu moins, 82 % en 1971. Parallèlement, les sociétés qui bénéficient d'une participation de l'Etat au capital social représentent 35 % puis 39,5 % du chiffre d'affaires. A cette action s'ajoutent les subventions et les aides diverses.

Le rôle de l'Etat a été particulièrement efficace au niveau de la fabrication de caoutchouc, des essences d'agrumes, des pesticides et des engrais. Toutes ces activités exercent des effets inducteurs importants sur l'agriculture. Ainsi, en 1973, la présence de la SIVENG sur son territoire a assuré un approvisionnement relativement régulier aux agriculteurs ivoiriens, tandis que les pays limitrophes manquaient d'engrais à cause de la pénurie mondiale de matières premières.

b) Les sociétés multinationales, françaises et autres étrangères, ont fait preuve d'un grand dynamisme. Elles occupent, en effet, 78,5 % du marché en 1971. Parmi ce groupe, les étrangers non-français paraissent détenir une place prépondérante. Ceci tient au fait que la SIR y a été incluse, bien que les français et l'Etat ivoirien détiennent une part non négligeable du capital social, mais en proportion inférieure aux anglo-saxons. On remarquera que les sociétés ivoiriennes à capitaux publics ou privés majoritaires ne font que 5,5 % du chiffre d'affaires. Toutefois, si les entrepreneurs ivoiriens privés continuent à ne pas s'intéresser aux industries chimiques, il n'en va pas de même de l'Etat qui, en 1971, avait investi 33 % de ses prises de participations industrielles totales dans ce secteur. Il disposait, ainsi, de 19 % du capital social des entreprises chimiques.

c) La demande du marché intermédiaire a été le principal facteur d'implantation avec 54 % du chiffre d'affaires en 1971. Le développement national des transports, du bâtiment et la modernisation de l'agriculture sont à l'origine de l'implantation des principales industries de ce groupe, produits pétroliers, vernis et peintures, engrais, pesticides, insecticides.

Cependant, la demande finale des ménages n'est pas pour autant négligeable. La diversification des produits a permis aux industries concernées de réaliser encore 39,5 % du chiffre d'affaires en 1971. Les produits fabriqués sont pratiquement tous des biens de consommation courante qui répondent à la demande soit des ruraux, soit des urbains à faible revenu. Tel est le cas, par exemple, pour les chaussures, les ouvrages en plastique, la parfumerie, les allumettes ou les savons et lessives. Ainsi, contrairement à une théorie généralement affirmée, le capitalisme périphérique n'a pas tendu à réaliser une industrialisation à partir de produits "de luxe" au profit d'une minorité de la population, tout au moins dans le secteur chimique de Côte d'Ivoire.

d) Le rôle des industries de substitution qui transforment une matière première de base importée a été déterminant. Depuis l'Indépendance, seules deux entreprises doivent leur implantation à la matière première nationale. En 1971, les industries de substitution représentent 80,5 % du marché, soit l'inverse de la situation de départ.

Ainsi, mises en confiance par des facteurs d'ordre politique, incitées par des droits de douane sur les produits finis et des exonérations sur les matières premières, les grandes sociétés multinationales ont investi en Côte d'Ivoire pour profiter d'un marché à forte croissance. Cette industrialisation rapide a-t-elle entraîné des modifications structurelles ?

III°/ - LES MODIFICATIONS STRUCTURELLES.

Elles peuvent se faire sentir aussi bien du point de vue des unités de production que de celui du système de production.

A) Au niveau des unités de production.

Les principales modifications structurelles portent sur la taille des entreprises et sur l'évolution de certaines variables concernant la valeur ajoutée.

1) La taille des entreprises.

Le chiffre d'affaires moyen par société est passé de 227,0 à 325,0 et 434,0 millions de 1961 à 1966 et 1971. Ce doublement résulte, d'une part, du choix technologique à haute intensité de capital qui exige un seuil minimum de production élevé. Mais parfois ce choix n'existe pas, comme nous l'avons vu dans le cas des produits pétroliers et des engrais. D'autre part, la croissance rapide de la demande a favorisé le dynamisme des anciennes entreprises.

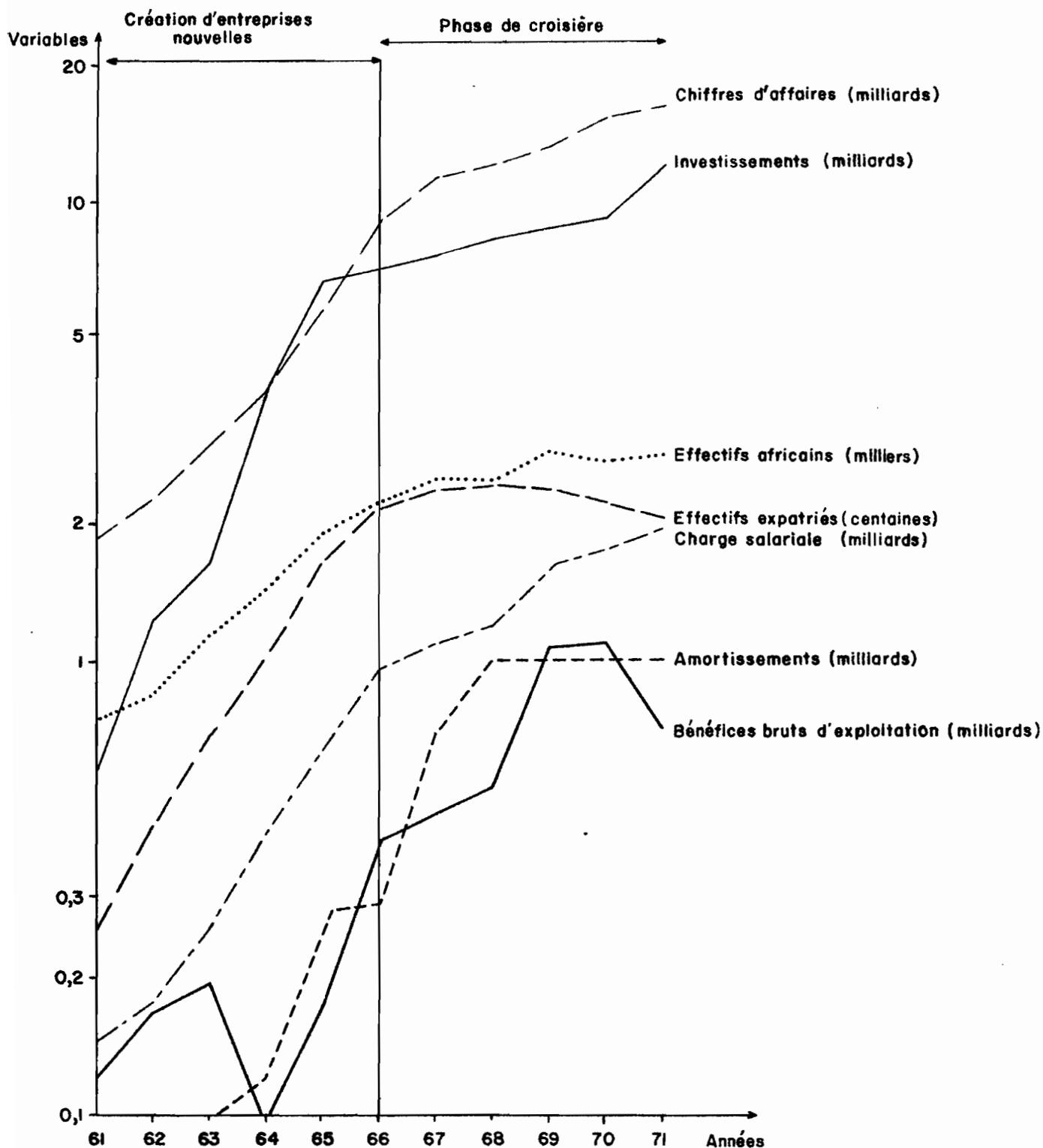
En effet, en ne tenant compte que des entreprises créées avant 1966, on a constaté que le taux de croissance moyen annuel de 1966 à 1971 de cette catégorie était égal à 13 % par an. Ce sont les entreprises de taille moyenne qui ont connu le rythme de croissance le plus fort : 15 % par an. Des facteurs exogènes à l'entreprise peuvent expliquer cette croissance différentielle.

2) Les facteurs de production.

L'analyse des facteurs de production au niveau global ne fait pas apparaître certaines modifications structurelles qui résultent du comportement des entreprises anciennes. Aussi, avons-nous suivi l'évolution annuelle en phase de croisière des principales variables concernant les entreprises créées avant 1967 (Graphique n° 12).

Graphique N° 12

EVOLUTION ANNUELLE POUR LES ENTREPRISES
CREEES AVANT 1967 DES :



a) Evolution des investissements.

Après la forte phase d'investissements antérieure à 1966, ils ont continué à progresser à un rythme régulier et moyen jusqu'en 1970, légèrement inférieur, toutefois, aux chiffres d'affaires. Leur relance a démarré en 1971 avec H.S.L. et SIVOA et devrait se poursuivre avec l'extension de la S.I.R..

La productivité du capital est passée de 1,0 en 1966 à 1,17 en 1970, ce qui correspond à une croissance moyenne annuelle de 4 %.

b) Evolution des effectifs africains.

Les variations annuelles sont assez irrégulières, mais on note une tendance à l'augmentation jusqu'en 1969, puis à la stabilisation.

La productivité des emplois africains (base 1 en 1966) s'établit à 1,18 en 1970, soit une croissance moyenne annuelle en volume de 4,3 % c'est-à-dire à peu près équivalente à celle du capital.

c) Evolution des effectifs expatriés.

Le nombre d'expatriés a continué à croître jusqu'en 1968, puis il a diminué régulièrement, suivant en cela une évolution contraire à celle des autres variables.

La politique d'ivoirisation préconisée par le gouvernement aurait-elle commencé à porter ses fruits ? Il faut préciser que la baisse des effectifs expatriés ne correspond pas dans son intégralité à une substitution de cadres et techniciens africains. En effet, pendant la période de démarrage d'une usine, le personnel étranger hautement spécialisé est parfois gonflé temporairement. Par ailleurs, l'intensification de la concurrence dans certains secteurs a contraint quelques chefs d'entreprise à procéder à des compressions de personnel pour réduire leurs frais d'exploitation. Il n'en reste pas moins vrai que pour quelques entreprises anciennes de taille supérieure, la tendance observée reflète bien un réel effort d'ivoirisation.

Ainsi, pour les trois facteurs de production précédents, une production de 100 millions nécessitait en 1966 et 1970, respectivement :

- 80 et 60 millions d'investissements,
- 24 et 14 salariés africains,
- 2,3 et 1,3 salariés expatriés.

Si l'on tient compte de la hausse des prix des biens d'équipement, la diminution des différents facteurs est à peu près parallèle. Jusqu'en 1970, il n'y a donc pas eu de véritable substitution de facteurs, ce n'est qu'en 1971 que se sont accentués les efforts de modernisation parmi les entreprises de taille supérieure.

3) Les principaux éléments de la valeur ajoutée.

La charge consécutive à l'emploi des facteurs de production précédents, toujours pour une production de 100 millions, s'élevait en 1966 et 1970, respectivement à :

- 10,5 millions et 11 millions de frais de personnel,
- 3,2 millions et 6 millions d'amortissements.

Malgré les gains de productivité du travail et la réduction des effectifs expatriés, le coût de la main-d'oeuvre par unité de production a augmenté légèrement. La charge salariale moyenne par personne active est passée de 430.000 francs à 560.000 francs, soit une hausse de 5,5 % par an.

Parallèlement, les revenus des entreprises (amortissements et bénéfices) atteignaient un taux extrêmement élevé de 33 % de hausse moyenne annuelle. Les plus dynamiques d'entre elles pouvaient donc dégager des ressources leur permettant de procéder à des investissements plus capitalistiques à partir de 1971, contribuant ainsi à renforcer leur poids dans la valeur ajoutée.

Pour le secteur chimique, la part de la valeur ajoutée dans le chiffre d'affaires est passée de 29 % à 35 % de 1966 à 1970. Mais, la hausse des matières premières n'avait pas encore atteint les taux qui sévissent actuellement. A ce facteur s'ajoutent les augmentations récentes de salaires et les efforts de lutte contre l'inflation par le blocage des prix.

Les profits devraient donc logiquement diminuer. L'accroissement différentiel du coût de la main-d'oeuvre risque d'aboutir à prolonger la tendance observée, qui consiste en de substitutions en faveur de procédés techniques de plus en plus "capital-intensive" et "labor-using".

B) Au niveau du système de production.

Les processus de transformation des activités de la chimie ont été qualifiés de "complexes et imbriqués" parce que les matières premières de base qui rentrent dans le processus de production sont nombreuses et élaborées au cours de stades successifs et interdépendants.

Le développement des activités du secteur chimique a-t-il eu pour conséquence une modification dans la répartition entre les divers stades et le degré d'intégration ?

1) Les stades de production.

Les industries chimiques se ventilent selon les trois stades suivants :

Stade	1961	1966	1971	Ecart (1961-1971)
1er Stade	2,0 %	41,0 %	36,5 %	+ 34,5 %
2ème stade	86,5 %	31,0 %	26,0 %	- 59,5 %
Non relié aux M.P.	11,5 %	28,0 %	37,5 %	+ 26,0 %
TOTAL	100 %	100 %	100 %	-

Le poids relatif des différents stades s'est fortement modifié au cours de la période (Graphique n° 10) :

a) La part du premier stade est passée de 2 % à 36,5 %. Il concerne principalement le raffinage du pétrole importé. Les fabrications du caoutchouc naturel et d'essence d'agrumes à partir d'une matière première nationale n'occupent encore que 17 % en 1971 contre 14 % en 1966.

b) La part du second stade ne représente plus que 26 % actuellement contre 86,5 % en début de période. Cette évolution est d'autant plus regrettable que toutes ces activités s'approvisionnent, dans une proportion non négligeable de leurs matières premières, sur le marché national.

c) Les entreprises non reliées aux matières premières ont vu leur chiffre d'affaires passer de 11,5 % à 28 % et 39 % du total. Leur dynamisme au cours des cinq dernières années résulte aussi bien des nouvelles implantations (3/4 des créations) que d'un taux de croissance supérieur à la moyenne des plus anciennes. Malheureusement, leurs inputs sont dans leur presque intégralité d'origine extérieure.

L'évolution constatée se traduit donc par l'intensification relative de la dépendance par rapport aux approvisionnements étrangers.

2) Les filières de production.

L'analyse des relations techniques à l'intérieur du secteur chimique fait apparaître la faiblesse des articulations entre ses différentes sous-branches.

Les seules relations intersectorielles se situent au niveau de la branche 16. Le caoutchouc naturel rentre dans la production des articles en mousse de latex et des pneumatiques. Cependant, cette filière courte de production ne constitue qu'une part négligeable du secteur.

En dehors de cette branche, les achats internes se limitent à quelques matières premières secondaires et aux emballages en plastique (0,4 milliard, 3 % des achats).

Les effets d'entraînement par l'intermédiaire des inputs s'exercent principalement sur :

- le secteur agricole : hévéa et agrumes (1 milliard, 8 % des achats totaux),
- les autres branches industrielles : huile de palme brute, emballages divers, textiles, (0,9 milliard, 7 % des achats).

En conclusion, le dynamisme des industries chimiques a été jusqu'ici induit principalement par la croissance rapide, depuis l'Indépendance de la Côte d'Ivoire, des activités travaillant pour le marché intermédiaire, et secondairement celle de la demande des ménages. Les effets moteurs continuent à s'exercer dans leur majeure partie à l'extérieur du territoire national et surtout en France. Mais, actuellement, il s'avère que le rôle du secteur chimique est de premier plan dans la poursuite du développement. En effet, la présence d'industries stratégiques pour l'économie nationale, telles que la transformation des produits pétroliers, des engrais et des pesticides, assure une certaine autonomie aux pays où elles sont implantées dans cette période de pénurie mondiale des matières premières.