

LES MODALITÉS ET LE CONTENU DE LA CROISSANCE INDUSTRIELLE DE LA CÔTE D'IVOIRE

Jean CHEVASSU* et Alain VALETTE**

Économistes O.R.S.T.O.M.

* *Ministère du Plan - Rabat - Maroc*
** *O.R.S.T.O.M. Petit-Bassam, B.P. 4293, Abidjan, Côte d'Ivoire*

RÉSUMÉ

Le secteur industriel moderne a connu, en Côte d'Ivoire, une croissance forte et soutenue en termes réels depuis 1960.

Cette croissance, fondée d'une part sur un apport extérieur massif de facteurs de production (capital, technologie, main-d'œuvre), d'autre part sur une progression régulière de la demande interne, s'est traduite par d'importantes modifications des structures de production.

Basée dans un premier temps sur la substitution des importations, l'industrialisation s'est poursuivie au profit principal de la valorisation des produits locaux. Bien que l'intégration de l'appareil productif en ait été considérablement renforcée, il ne semble pas que le seuil d'un développement auto-entretenu ait été atteint, du fait d'une toujours grande sensibilité à l'extérieur.

ABSTRACT

The growth of the modern industrial sector of the Ivory Coast has been considerable and sustained in real terms since 1960.

The effects of this growth, based partly on large-scale transfers of the means of production (capital, technology, and man-power) from the exterior, and partly on a steady increase in internal demand, can be seen in the important changes carried out in the structures of the systems of production.

Based in its first stage on the substitution of imports, the industrialisation has been carried out mainly in aid of the valorisation of local products. While this fact has considerably intensified the integration of the production machinery, it does not appear that the threshold of self-sufficiency has been attained, in so far as development goes, as it is still to a large extent influenced by outside forces.

AVANT-PROPOS

Le présent article est un travail d'équipe qui se situe dans le prolongement d'une série de rapports ayant porté sur l'analyse du système industriel de la Côte d'Ivoire. Ces études fines s'inséraient dans le cadre du protocole d'accord conclu entre la République de Côte d'Ivoire et l'Office de la Recherche Scientifique et Technique Outre-Mer et dont l'objet était une recherche globale sur le dynamisme du secteur industriel ivoirien.

La première série de documents a été publiée par le Centre O.R.S.T.O.M. de Petit-Bassam. Ces travaux étaient strictement limités à l'analyse des mécanismes de croissance et d'organisation du secteur des industries manufacturières. Ils se basaient sur les résultats d'une enquête par interview des dirigeants d'entreprises et par exploitation de documents comptables portant sur environ 200 sociétés. Ces résultats concernant les structures industrielles ivoiriennes ne seront repris qu'exceptionnellement dans le présent article.

Ce travail s'insère dans notre synthèse en cours sur les

problèmes de la croissance, du coût et des effets de l'industrialisation dans le cadre du modèle ivoirien d'ouverture extérieure. La seule prétention de la partie actuelle est de donner des éléments de réponse à l'un des problèmes majeurs que pose l'industrialisation des pays d'Afrique noire : compte tenu des conditions héritées de la période coloniale, une stratégie industrielle basée sur la spécialisation internationale du travail conduit-elle, à terme, au blocage de la croissance ou, au contraire, est-elle un gage de croissance rapide ?

INTRODUCTION

Quand ils prirent en mains la destinée de leur pays, au début de cette deuxième moitié du *xx^e* siècle, les dirigeants des nouveaux États africains avaient à affronter une double réalité. En premier lieu, les pays dits « développés » étaient tous des pays industrialisés, alors que les pays dits « sous-développés » étaient tous non industrialisés. Les premiers qui groupaient 10 % seulement de la population mondiale avaient le quasi-monopole de la production industrielle avec 90 % de celle-ci. En second lieu, la majorité des auteurs s'accordaient à reconnaître que les « riches » devenaient toujours plus riches et les « pauvres » toujours plus pauvres.

Il n'est donc pas étonnant que la fin du Pacte Colonial, réservant à la Métropole l'approvisionnement des colonies en produits industriels, ait coïncidé, chez toutes les nations indépendantes, avec la recherche, parfois effrénée, du meilleur moyen d'accroître la production de biens manufacturés.

Une autre analogie que l'on retrouve dans tous les plans de développement élaborés au lendemain des Indépendances est la recherche d'une croissance rapide. Les plans de la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Cameroun ou du Sénégal, par exemple, retiennent tous des taux de croissance de la production intérieure brute supérieurs à 5 % par an (8 % pour la Côte d'Ivoire). Ces taux paraissent relativement élevés pour des pays dont la population varie entre 3 et 6 millions d'habitants, qui sont dépourvus de ressources naturelles abondantes, et dont les structures de production sont peu productives. Ils contrastent en tout cas avec la quasi-stagnation économique qui caractérise les sociétés traditionnelles.

Cependant, les dirigeants africains n'ont pu voir aucune alternative authentiquement africaine aux modèles de production et de consommation de l'ancien colonisateur. Mais, tout en reconnaissant un besoin objectif de dépendance, ils ont eu un comportement différent vis-à-vis de l'agent étranger. Certains ont cherché à dégager rapidement leur pays de la subordination politique ou économique à laquelle ils étaient soumis, c'est le cas du Président Nkrumah de la République du Ghana. D'autres

rétorquaient que, sans capitaux et sans main-d'œuvre nationale disponibles, il était utopique de chercher à exercer un contrôle national véritable sur les leviers économiques. La Côte d'Ivoire est réputée pour être l'un des pays (si ce n'est le pays) d'Afrique noire qui a choisi la plus grande ouverture extérieure et qui accepte aussi le plus volontiers le contrôle étranger sur ses moyens de production.

Malgré des divergences profondes sur les voies et moyens du développement, les objectifs ultimes restent les mêmes. Il s'agit de parvenir à « l'indépendance économique sans laquelle l'indépendance politique n'est pas complète (« Perspectives décennales de développement économique et social de la Côte d'Ivoire » 1960-1970). Ce but sera atteint lorsque l'on aura créé un développement intégré, auto-entretenu, à l'image des économies industrialisées. Aux yeux des dirigeants africains cette indépendance économique serait le meilleur moyen de garantir l'amélioration du niveau de vie matériel de leur population.

Une quinzaine d'années après le début de ces expériences de développement industriel, la controverse sur les résultats obtenus par l'une ou l'autre de ces politiques continue à susciter de vives discussions. Cependant, plus que toute autre en Afrique noire la voie ivoirienne est au centre d'une polémique qui engendre admiration ou dénigrement selon les idéologies professées par leurs auteurs.

Dans un premier paragraphe nous allons effectuer un bref bilan de la croissance économique ivoirienne depuis l'indépendance, en insistant sur le rôle moteur exercé par l'industrialisation. Ensuite nous nous demanderons si la vive croissance quantitative s'est traduite par une modification des principales caractéristiques structurelles au niveau du secteur industriel. Enfin nous analyserons les voies du développement industriel qui ont été privilégiées par la stratégie du gouvernement ivoirien.

1. Bilan général de la croissance

La croissance ivoirienne se caractérise par trois grands traits. D'une part, elle est exceptionnellement forte pour un pays en voie de développement. D'autre part, elle se poursuit malgré le rattrapage du retard économique de la Côte d'Ivoire par rapport à ses voisins. Enfin, le poids de l'industrie dans la production intérieure brute a tendance à se stabiliser.

1.1. LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE EST EXCEPTIONNELLEMENT RAPIDE

De 1960 à 1972, l'économie ivoirienne a progressé à un rythme impressionnant : en prix courants, le

TABLEAU I

Évolution du produit intérieur brut en Côte d'Ivoire et au Ghana aux prix constants de 1960 (1)
(valeur en milliards de F. CFA)

Années	VALEUR		INDICE 1960 = 100		TAUX CROISSANCE ANNUELS MOYENS (2)		T. CROISS. PAR RAP. ANNÉE PRÉC.	
	Côte d'Ivoire	Ghana	Côte d'Ivoire	Ghana	Côte d'Ivoire	Ghana	Côte d'Ivoire	Ghana
1960.....	142,0	230,0	100	100	—	—	—	—
1965.....	208,0	267,0	146	116	8,0 %	3,0 %	—	—
1966.....	224,0	267,0	157	116	7,9 %	2,1 %	7,8 %	0 %
1967.....	225,0	272,0	158	118	6,8 %	2,4 %	0,6 %	1,9 %
1968.....	265,0	276,0	186	120	8,0 %	2,4 %	11,7 %	1,5 %
1969.....	281,0	286,0	197	124	7,9 %	2,4 %	6,0 %	3,6 %
1970.....	304,0	301,0	213	130	7,9 %	2,7 %	8,3 %	5,2 %
1971.....	329,0	292,0	231	127	7,9 %	2,2 %	8,5 %	3,0 %
1972.....	352,0		247		7,8 %		6,8 %	
1973.....	376,0		264		7,8 %		7,0 %	

(1) Sources : Comptes de la Nation. Statistiques O.N.U.

(2) Taux de croissance annuels moyens relatifs à la période allant de 1960 à l'année considérée.

taux de croissance de la production intérieure brute (PIB) a été de l'ordre de 11,2 % en moyenne, ce qui correspond à une multiplication par quatre. Même une fois défalquée la hausse des prix, qui est estimée officiellement à 3 % par an, la PIB est encore multipliée par près de trois, c'est-à-dire que l'on a une croissance d'environ 8 % par an (Tabl. I).

Cette croissance a été remarquable à plusieurs points de vue.

En premier lieu, on peut la considérer comme *exceptionnellement forte*. Elle est, en effet, supérieure d'environ 3 % à la moyenne des pays en voie de développement. L'avantage en faveur de la Côte d'Ivoire serait encore plus marqué, si l'on éliminait de ce groupe les pays qui n'ont pas pu bénéficier de l'exploitation de gisements minéraux. Par exemple, au cours de la dernière décennie, le produit intérieur brut annuel réel du Ghana et du Sénégal n'a augmenté que de 2,7 %, et celui du Cameroun de 4,8 % (Fig. 1).

En second lieu, la *croissance est régulière*. La Côte d'Ivoire n'a connu que deux années de stagnation (1962 et 1967) à cause des mauvaises conditions climatiques. En prix constants, les deux périodes quinquennales de la décennie de l'indépendance ont connu des taux moyens successifs de 7,9 et 8,2 %. Même si depuis 1971, les taux de croissance ont tendance à fluctuer aux alentours de 6 %, rares sont les pays qui peuvent se targuer de telles performances.

En troisième lieu, elle est liée au *développement*

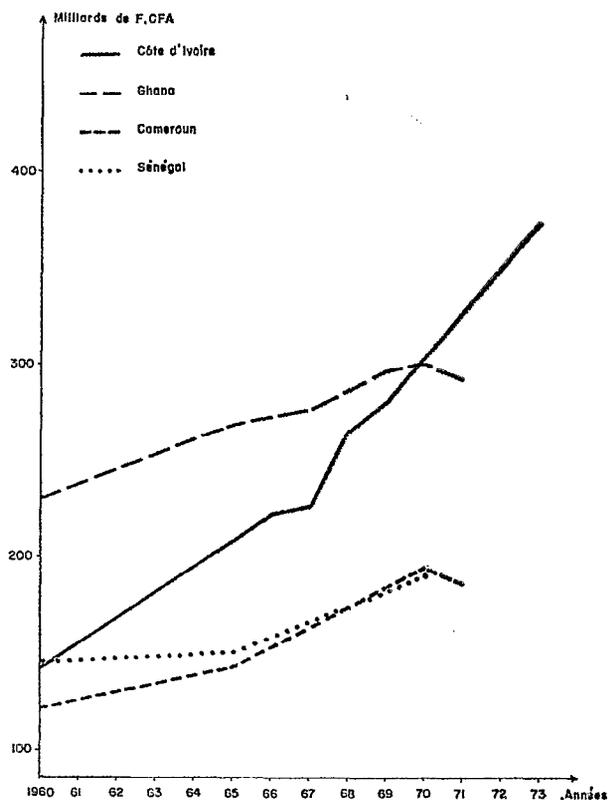


Fig. 1. — Évolution du produit intérieur brut aux prix constants de 1960 (Côte d'Ivoire, Ghana, Cameroun, Sénégal).

TABLEAU II

Évolution du produit intérieur brut par pays et par habitant au prix constants de 1960 (1)

Années	VALEUR EN FRANCS C.F.A.				TAUX DE CROISSANCE MOYEN ANNUEL SUR LA PÉRIODE			
	Côte d'Ivoire	Ghana	Cameroun	Sénégal	Côte d'Ivoire	Ghana	Cameroun	Sénégal
1960.....	38.000	34.000	25.800	46.900	—	—	—	—
1965.....	48.300	34.500	26.700	43.300	4,9 %	0,3 %	0,7 %	-1,6 %
1970.....	59.400	33.300	33.200	48.300	4,6 %	-0,2 %	2,6 %	0,3 %
1971.....	62.500	31.600	31.300		4,6 %	-0,7 %	1,8 %	
1972.....	65.000				4,6 %			
1973.....	67.000				4,5 %			

(1) A titre de comparaison, d'après les statistiques de l'O.N.U., le produit intérieur brut par habitant aux prix constants de 1960 à 1970 a augmenté de :

- 2,1 % par an pour l'ensemble de l'Afrique,
- 4,0 % par an pour les pays développés à économie de marché.

de tous les secteurs. En treize ans, la valeur ajoutée fournie par le secteur primaire a été multipliée par 2,6, celle du secteur secondaire par 6 et celle du secteur tertiaire par 3,8. En prix constants, l'agriculture a eu une croissance près de deux fois supérieure à la moyenne des pays en voie de développement (5 % contre 2,7 %). Il faut préciser, toutefois, que l'exploitation forestière a contribué à amplifier ce mouvement. Mais, en sens inverse, la Côte d'Ivoire n'est guère favorisée au point de vue de la pêche et de l'élevage. Son secteur rural a largement contribué à son développement économique, alors que pour l'Afrique noire, de 1960 à 1970, le taux de croissance moyen de l'agriculture était seulement de 2,3 % (2,0 % au Ghana, 0,2 % au Sénégal, 0,7 % au Nigéria...). Dans ce domaine, le Cameroun est l'un des seuls États à avoir obtenu des résultats voisins de ceux de la Côte d'Ivoire.

Quand on sait qu'un tel rythme de croissance dure depuis 1950 on peut se montrer surpris d'une telle réussite. Cependant, comme l'affirme Samir AMIN « on trouve dans l'histoire de l'époque coloniale de nombreux exemples d'une telle croissance dans l'équilibre ». Mais l'auteur ajoute : « La seule différence entre ces expériences de mise en valeur coloniale et celle de la Côte d'Ivoire réside en ceci que les premières, plus anciennes, se sont étalées sur des périodes de temps plus longues, alors que la Côte d'Ivoire se trouvait en 1950 encore à l'état d'une « réserve » coloniale dont la mise en valeur n'avait pas commencé » (Samir AMIN, 1971, p. 80). Nous allons voir que le fort taux de croissance ne s'explique pas uniquement par le retard initial.

1.2. LA CÔTE D'IVOIRE POURSUIT SA CROISSANCE MALGRÉ LE RATTRAPAGE DE SON RETARD ÉCONOMIQUE

En 1960, le produit intérieur brut de la Côte d'Ivoire représentait 142,6 milliards de F. C.F.A, soit 578 millions de dollars U.S. Il était nettement inférieur à celui du Ghana (1.339 M. de dollars), équivalent à celui du Sénégal (591 M. de dollars) et supérieur à celui du Cameroun (454 M. de dollars).

On doit constater, toutefois, que le *revenu moyen « per capita »* était assez voisin pour les trois premiers pays cités : respectivement 179, 198 et 190 dollars. L'écart est important seulement avec le Cameroun qui, avec un revenu de 100 dollars par tête, se situait au-dessous de la moyenne pour l'Afrique (130 dollars) (tabl. II).

Au cours de la *décennie précédant son indépendance*, la Côte d'Ivoire avait donc déjà rattrapé la plus grande partie de son retard économique par rapport aux autres États africains qui avaient démarré plus tôt. Le revenu moyen de l'ivoirien ne représentait néanmoins que le 8^e de celui d'un habitant des pays développés à économie de marché.

Dix années plus tard, le *revenu par tête* était parvenu à doubler (347 dollars), il suivait en cela le rythme de croissance des pays à économie de marché, où il atteignait 2.970 dollars et celui du Cameroun (187 dollars), tandis qu'au Ghana il n'augmentait que de 30 % (257 dollars) et au Sénégal de 11 % (217 dollars) (1) (fig. 2).

D'après les informations les plus récentes dont nous disposons, il y a tout lieu de croire que l'évo-

(1) « Yearbook of National accounts statistics » 1972. Vol. III. International Tables, United Nations, p. 3 et 4.

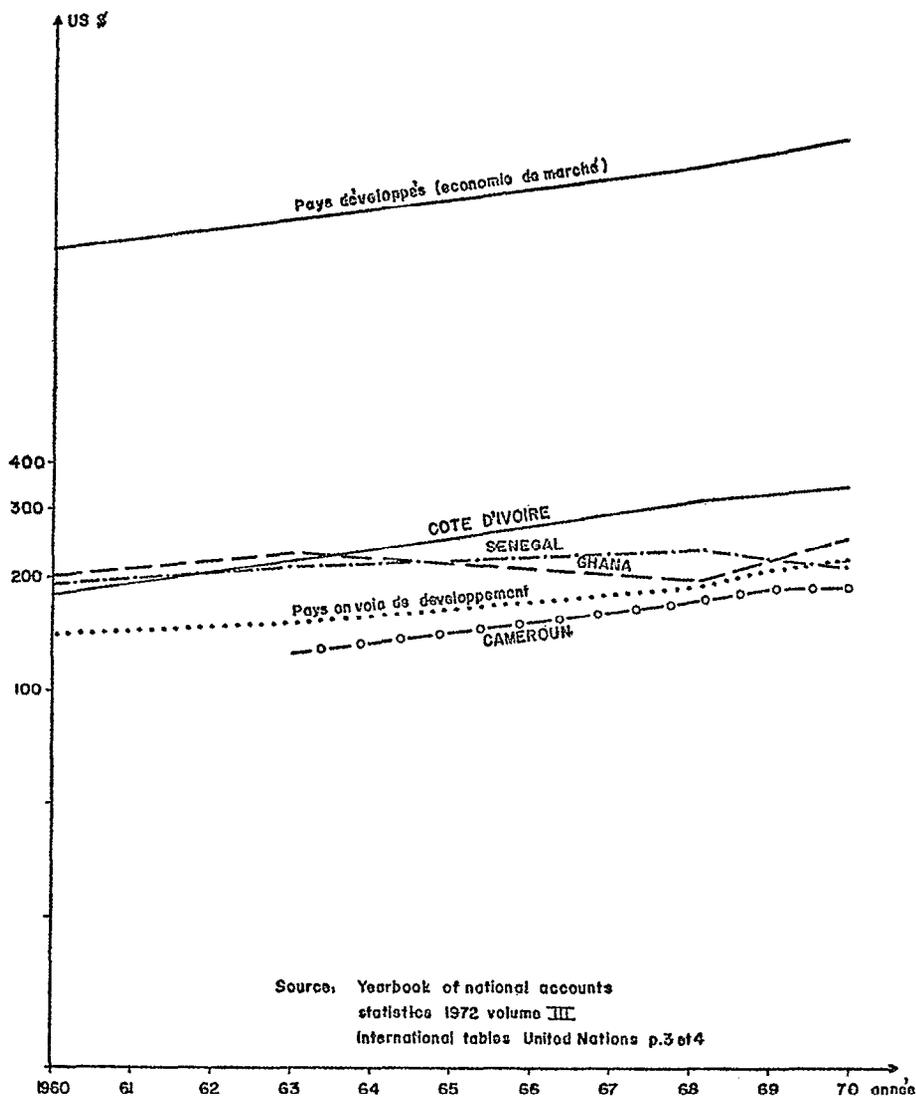


Fig. 2. — Évolution du PNB par tête de 1960 à 1970 (en US dollars courants).

lution, au cours des premières années de cette deuxième décennie de l'indépendance, n'a fait que renforcer cette tendance à l'accroissement des écarts en faveur de la Côte d'Ivoire.

Malgré « les conséquences de la hausse du prix du pétrole, la précarité de la situation alimentaire mondiale, l'inflation et la récession dans les pays industrialisés du monde occidental », le Ministre de l'économie et des finances ivoirien peut encore déclarer au Monde que la « Côte d'Ivoire pour sa

part, a su se maintenir sur sa ligne de croissance. Le produit intérieur brut est passé de 573 milliards de francs C.F.A. en 1973 à 750 milliards en 1975 (1).

La hausse des prix des biens d'équipement, de consommation et des produits pétroliers explique en majeure partie cette croissance rapide. D'après la Comptabilité Nationale, la P.I.B. en volume aurait augmenté de 6 % par an en 1973 et 1974 (2). Ce taux plus modeste n'empêche pas la Côte d'Ivoire de faire encore figure d'exception dans la période de crise

(1) Henri KONAN BÉDIE : Le Monde, 30 avril 1976, p. 13.

(2) Ministère du Plan R.C.I., 1974, p. 3.

actuelle, alors que son extraversion aurait dû, d'après ses détracteurs, lui faire ressentir les effets de la crise plus fortement que ses voisins.

Le plan quinquennal 1971-1975 prévoyait une accélération du taux de croissance de la production intérieure brute de 7,7 % au cours de la période 1970-1975 à 8,1 % pour la période suivante (1). Cette croissance déjà remarquable sur une si longue période n'est pas remise en cause par la loi-plan 1976-1980.

L'évolution des variables globales à des taux de croissance élevés ne signifie pas forcément que le pays soit engagé de façon certaine et irréversible sur la voie du progrès économique et social. Ainsi, d'après W. W. Rostow (1963), l'histoire de la croissance des pays développés ne s'explique qu'en termes sectoriels. La croissance ne serait que le résultat d'inégalités entre les taux de croissance des différents secteurs, puis des transmissions de croissance d'un secteur à d'autres. Les autorités ivoiriennes s'étant situées, dès le départ, dans le cadre théorique des étapes de la croissance défini par W. W. Rostow, elles ont cherché à faire passer leur économie essentiellement agricole vers une économie à prédominance industrielle.

1.3. APRÈS AVOIR FORTEMENT AUGMENTÉ, LE POIDS DE L'INDUSTRIE DANS LA P.I.B. SE STABILISE

L'évolution de la valeur ajoutée par secteur montre que, de 1960 à 1971, les activités industrielles

TABLEAU III

Évolution en prix courants de la P.I.B. par grand secteur d'activité (Droits et taxes à l'importation exclus)

Secteurs		1960	1971	1973	1974
Primaire.....		46,7	31,9	33,9	31,2
Secondaire	Ind. man. (modernes + artisanat).....	8,2	17,0	16,8	16,8
	Extraction, eau, électricité.....	1,9	1,6	1,7	1,6
	Bâtiment T.P.....	5,2	9,1	7,3	6,4
	TOTAL.....	15,3	27,7	25,8	24,8
Tertiaire.....		38,0	40,0	40,3	44,0
TOTAL.....		100	100	100	100

Source : Comptabilité Nationale.

(1) Ministère du Plan, R.C.I., 1971, 1975, p. 59.

(2) Les chiffres concernant la France sont tirés des études sur l'industrie française parues dans « Les collections de l'INSEE », série entreprises, E 22, E 27, E 28-29, E 31-32.

manufacturières (modernes et artisanales) ont joué un rôle essentiel dans le maintien, à un niveau élevé, du taux de croissance de la production intérieure brute (tabl. III). En effet, au cours de cette période, la part de ces industries dans la P.I.B. (droits et taxes à l'importation exclus) passe de 8,2 % à 17,0 %.

C'est l'industrie de transformation qui se distingue le plus par son *expansion exceptionnellement rapide*. Après dix ans d'indépendance, la valeur ajoutée par les industries manufacturières modernes (bâtiment et travaux publics, artisanat exclus) était passée de l'indice 100 à l'indice 590, soit un taux de croissance moyen de 19,5 % par an ! En tenant compte d'une hausse de 3,5 % pour les prix des produits industriels, il n'en reste pas moins une augmentation réelle de 16 % en moyenne. En Afrique, de 1960 à 1970, ce taux se compare au 7,7 % de l'ensemble du continent, dont 10,8 % au Ghana, 1,7 % au Sénégal, 10 % au Cameroun et 12,8 % en Tanzanie.

En une décennie, la rapide croissance de l'industrie manufacturière de la Côte d'Ivoire lui a permis de dépasser le niveau d'industrialisation de ses homologues africains. En effet, la part de l'industrie ne représentait que 12,8 % au Ghana (1969), 12,6 % au Sénégal (1968) et 10,3 % au Cameroun (1970).

Cependant, parvenue à ce stade, on constate que l'industrie ivoirienne voit sa part se stabiliser au sein de l'économie nationale de 1971 à 1974.

Ces résultats n'ont rien de surprenant, si l'on considère que les taux de croissance, exceptionnellement élevés du secteur industriel, s'expliquaient en partie par le niveau très bas de départ. En 1960, la valeur ajoutée des industries extractives et manufacturières (y compris l'artisanat) ne dépassait pas 3.500 F. CFA par habitant, au lieu de 4.500 à 5.000 F. CFA dans des pays tels que le Sénégal ou le Ghana. Au cours de la première décennie de l'indépendance, la différence observée dans les rythmes de développement a permis à l'industrie ivoirienne de dépasser la *production industrielle par tête de ses homologues africains d'au moins 30 % dès 1971*, malgré une croissance démographique plus rapide.

On notera, à titre indicatif, qu'en 1970, la *valeur ajoutée industrielle moyenne par habitant équivalait environ à 250.000 F. CFA en France (2) et à 11.000 F. CFA en Côte d'Ivoire*. Par ailleurs, dans les pays industrialisés la part de l'industrie avoisinait 40 % de la P.I.B.

Bien que le niveau d'industrialisation par rapport aux pays développés soit relativement faible, la pro-

duction industrielle ivoirienne n'a connu qu'une croissance, en prix courants, de 15,9 % en 1972/1971 et de 9,8 % en 1973/1972, ce qui correspond à une quasi stagnation en termes réels. Cependant, dès 1974, on observait une hausse de 33,3 % de la valeur ajoutée par les industries manufacturières, soit une croissance en volume de 7,6 % (1).

Ce redémarrage de l'industrie, après une phase de stabilisation, devrait se confirmer au cours de la période du nouveau plan quinquennal 1976-1980. Sans atteindre les taux de la première décennie de l'indépendance, une moyenne se situant entre 10 et 12,5 % paraît vraisemblable.

Cette évolution était, d'ailleurs, déjà prévue par le plan quinquennal 1971-1975 qui fixait, pour la production industrielle, un taux de 12,5 % de 1975 à 1980. De telles perspectives se fondent sur une accélération du taux de croissance annuelle de l'agriculture industrielle et d'exportation par rapport à la période antérieure (6,8 % au lieu de 5,0 %). Or, comme nous le verrons ultérieurement, la poursuite de l'industrialisation est basée sur les efforts entrepris depuis 1965 pour moderniser et diversifier la production agricole d'exportation. Les effets de cette politique ne se feront véritablement sentir qu'après 1975. On constate, d'ailleurs, qu'après avoir vu sa part diminuer fortement en valeur relative de 1961 à 1971, l'agriculture parvient depuis, à maintenir son poids aux alentours de 32 % de la P.I.B.

Sans vouloir trop anticiper sur l'analyse des effets, nous pouvons déjà affirmer que l'industrialisation est en grande partie responsable de la croissance rapide qu'ont connue les principaux secteurs d'activité. Malgré le poids encore relativement faible de l'industrie dans la P.I.B., son rôle a été essentiel. En premier lieu, le secteur des industries manufacturières modernes est à l'origine de l'extension de nouvelles techniques productives à d'autres domaines d'activité, particulièrement dans l'agro-industrie. En second lieu, certains services modernes (commerce, banque, assurance, transport) sont liés à la diversité et au poids des inputs de l'industrie. Enfin, l'industrialisation a eu pour conséquence une forte concentration de l'urbanisation qui a été à l'origine du développement de la construction et des travaux publics.

Après une quinzaine d'années de vive croissance industrielle, il convient de se demander si les efforts déployés par le gouvernement ivoirien sont parvenus à créer un système industriel dont les caractéristiques structurelles se sont modifiées.

2. Analyse des principales caractéristiques structurelles

Le fossé qui sépare l'industrie des économies africaines de celle des pays avancés ne réside pas uniquement dans le niveau de la production, mais aussi, dans le fait que ceux-ci sont parvenus à créer un tissu très dense d'entreprises de toute taille, faisant preuve de dynamisme et de capacité d'innovation.

Mais la complexité de la technique moderne rend son imitation par la technique traditionnelle pratiquement impossible, contrairement à ce qui s'est passé au cours de la première phase de la Révolution Industrielle (2). Dans ces conditions, on peut se demander si les capacités financières et le niveau général d'éducation et de formation professionnelle, qui prévalent dans les économies africaines, permettent l'application des innovations et des inventions scientifiques et technologiques. Le recours à l'extérieur peut être le seul moyen pour assurer une croissance rapide des variables industrielles.

Cependant, le dynamisme industriel ne garantit pas que la création de nouveaux produits, ou la diversification des types d'activités, soit significative du point de vue de la croissance économique à long terme. Il est nécessaire pour cela d'analyser la structure des industries par secteurs et grandes catégories.

2.1. LES PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES

Parmi les nombreuses caractéristiques des entreprises, nous retiendrons celles qui nous paraissent les plus représentatives de la mutation industrielle ivoirienne, c'est-à-dire, d'une part la répartition entre le secteur moderne et artisanal, d'autre part la taille et la concentration des entreprises modernes.

2.1.1. L'industrialisation s'est poursuivie au profit principal du secteur moderne.

D'après les chiffres de la Comptabilité Nationale, les branches des industries extractives et manufacturières (y compris l'artisanat) réalisaient, en 1961, un chiffre d'affaires de 28,2 milliards de F. CFA, dont 19,4 milliards étaient effectués par les industries dites « modernes » et 8,8 milliards par l'artisanat, soit respectivement 69 % et 31 %. La valeur ajoutée par ces entreprises représentait 14,5 milliards

(1) Ministère du Plan RCI, 1974.

(2) C.N.R.S. Colloques internationaux 538-1973.

répartis entre 9,5 milliards pour l'industrie (65 %) et 5,0 milliards (35 %) pour l'artisanat.

En 1973, le chiffre d'affaires global de ces mêmes branches atteignait 216,3 milliards de F. CFA, mais avec seulement 31,5 milliards (15 %) pour l'artisanat et 184,8 milliards (85 %) pour le secteur moderne. La valeur ajoutée s'élevait alors à 80,7 milliards dont 67,5 milliards (83 %) pour l'industrie moderne et 13,3 milliards (17 %) pour l'artisanat (1).

L'industrialisation s'est donc poursuivie au profit principal du secteur moderne, puisque de 1961 à 1973, le taux de croissance moyen annuel a été de l'ordre des 21 % pour son chiffre d'affaires et de 18 % pour sa valeur ajoutée, en prix courants. Parallèlement, les taux de progression ne s'élevaient qu'à 11 % et à 8,5 % pour le chiffre d'affaires et la valeur ajoutée de l'artisanat.

Ainsi, tandis que la place de l'industrie moderne dans la P.I.B. avait augmenté fortement, celle de l'artisanat était-elle tombée de 3,4 % à 2,6 %.

Il serait prématuré de conclure, à la seule vue de cette modification structurelle, que la création d'un secteur moderne à base de technologie étrangère a constitué un frein au développement d'un artisanat local. La réponse à cette question doit être nuancée. Elle sera abordée avec l'analyse des effets de l'industrialisation. On peut déjà signaler que le taux de croissance de la production artisanale en Côte d'Ivoire n'a guère à envier à celui des pays voisins.

On peut regretter ce manque de dynamisme de la petite entreprise africaine, et il peut être indispensable de favoriser son extension par une amélioration de l'environnement législatif et réglementaire, à cause de ses effets bénéfiques sur l'équilibre de l'emploi et sur la redistribution nationale des revenus. Mais, les contraintes industrielles liées au niveau de l'accumulation du capital et au niveau du savoir sont telles que seules les grosses entreprises sont théoriquement capables de les assurer.

2.1.2. *La taille moyenne des entreprises est relativement élevée avec un taux de concentration très fort.*

Au niveau du secteur industriel, le comportement des entreprises peut s'expliquer par leur taille moyenne et le taux de concentration.

(a) *Les entreprises sont de taille moyenne relativement importante.*

Depuis 1967, la Chambre d'Industrie de Côte

d'Ivoire (C.I.C.I.) recense systématiquement l'ensemble des entreprises industrielles qui réalisent plus de 12 millions de F. CFA de chiffre d'affaires annuel. La définition du secteur industriel retenue par cet organisme est plus restrictive que celle du Ministère du Plan du fait qu'elle exclut les activités de réparation de véhicules, les carrières, les entreprises de constructions métalliques et certains entrepôts frigorifiques.

En 1973, sur l'ensemble des 412 industries recensées par la C.I.C.I. (énergie et eau non compris), la production moyenne par entreprise atteignait 371 millions de F. CFA, l'investissement moyen brut cumulé était égal à 350 millions de F. CFA et le nombre de salariés à 106. Cette taille moyenne a tendance à fortement augmenter puisqu'en 1967 le chiffre d'affaires moyen ne représentait que 215 millions de F. CFA réalisés avec 183 millions d'investissements et 90 salariés.

Ces chiffres se prêtent difficilement à une comparaison internationale à cause des critères retenus pour définir l'industrie. Au Ghana, par exemple, les statistiques industrielles ne recensent que les entreprises de 30 salariés ou plus, et en France l'étude de l'INSEE qui nous sert de référence inclut l'artisanat.

Ce n'est donc qu'à titre indicatif que nous signalons qu'en 1971, les établissements industriels de plus de 50 personnes occupaient en moyenne 228 employés, c'est-à-dire autant qu'en France en 1966 (2). Par ailleurs, à cette même époque, les entreprises ivoiriennes de plus de 30 salariés n'étaient qu'au nombre de 160, au lieu de près de 400 au Ghana. Mais, en moyenne, ces industries ivoiriennes employaient 30 salariés de plus que celles de leurs homologues du Ghana, et avaient une production près de trois fois supérieure.

(b) *Les taux de concentration indiquent une forte inégalité.*

L'analyse qui va suivre sur les structures industrielles est basée, principalement, sur les résultats d'une enquête par interview des dirigeants d'entreprises et par exploitation de documents comptables, que nous avons effectuée personnellement en 1972. L'échantillon concernait 208 sociétés en activité à fin 1971, soit environ la moitié des entreprises recensées par la C.I.C.I. En général, les conséquences de cette sous-représentativité sont limitées, puisque la production de nos entreprises atteignait 93,0 % du chiffre d'affaires réel (3).

(1) Avec 17 % de la valeur ajoutée industrielle, le secteur artisanal occupait alors une place relativement plus réduite que celle qu'il avait, dans les pays voisins, vers 1970 : 30 % au Ghana, 25 % au Sénégal, 21 % au Cameroun.

(2) INSEE, E 22 1973, p. 42.

(3) La C.I.C.I. recense notamment une centaine d'entreprises de la boulangerie qui ne sont pas retenues dans notre échantillon.

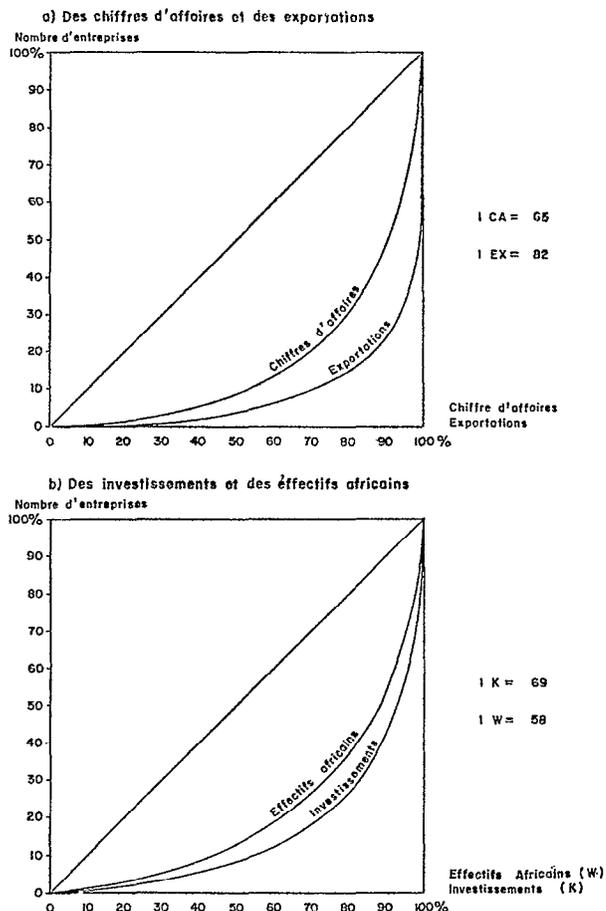


Fig. 3. — Indices de concentration en 1971.

Par contre, le taux de concentration des principales variables de 1971 et la courbe de Lorenz qui résultent de notre enquête (fig. 3) n'offrent qu'un vague reflet de la réalité. Nos indicateurs ont tendance à minimiser la concentration ivoirienne. Malgré cela, nous avons des taux relativement élevés avec un indice :

- du chiffre d'affaires (C.A.) : I CA = 65
- des exportations (EX) : I EX = 82
- du capital (K) : I K = 69
- du travail (W) : I W = 58

Si l'on fait l'hypothèse approximative que les plus grosses entreprises ivoiriennes faisaient partie de notre échantillon, on peut affirmer qu'en 1971, à l'échelle nationale, les 40 plus importantes sociétés, soit 10 % du total, réalisaient :

- 70 % du chiffre d'affaires et
- 82 % des exportations
- avec 73 % des investissements totaux
- et 50 % des salariés.

Une telle dispersion marque bien la dualité qui caractérise l'industrie ivoirienne. Cette dichotomie est encore accentuée par le fait que l'on ne trouve qu'*exceptionnellement des promoteurs ivoiriens parmi les grosses entreprises* et par le fait que les établissements industriels petits et moyens n'ont en général aucune relation directe de production avec les industries les plus importantes.

Cette structure s'explique par la taille du marché national, par des contraintes technologiques, mais aussi par le choix du modèle ivoirien d'ouverture sur l'extérieur. L'*étroitesse du marché national* est souvent à l'origine des entreprises de faible dimension. Par contre, la nécessité d'être concurrentiel sur le marché mondial, pour garantir qualité et prix, a favorisé le développement d'entreprises de grande taille, à technologie avancée, mais peu créatrices d'emplois.

L'expérience du Ghana corrobore celle de la Côte d'Ivoire, pour montrer que les petites et moyennes entreprises (P.M.E.) africaines ne parviennent que très rarement à s'imposer sur le marché extérieur, en partie à cause du pouvoir monopolistique dont disposent les sociétés des pays industrialisés. Par contre, le Ghana a *réussi mieux que la Côte d'Ivoire à promouvoir une petite industrie nationale orientée vers le marché local*. Cependant, que ce soit dans ce pays ou dans les autres États d'Afrique noire, les résultats dans ce domaine restent bien modestes, malgré les actions de modernisation du secteur rural, malgré les nombreuses mesures de protection en faveur des entreprises locales et malgré les actions favorisant le modèle de consommation nationale. Il est utopique de penser que la Côte d'Ivoire qui ne disposait pas des atouts de certains de ses voisins au lendemain de l'indépendance (bourgeoisie entreprenante, tradition artisanale, éducation) aurait pu faire mieux qu'eux dans un cadre de moindre ouverture extérieure (1).

(1) A titre indicatif signalons que la structure de la production des industries manufacturières selon la nationalité des entreprises a évolué de la façon suivante au Ghana :

	1962	1968
nationaux.....	24	28
étrangers.....	64	41
mixtes.....	12	31
Total.....	100	100

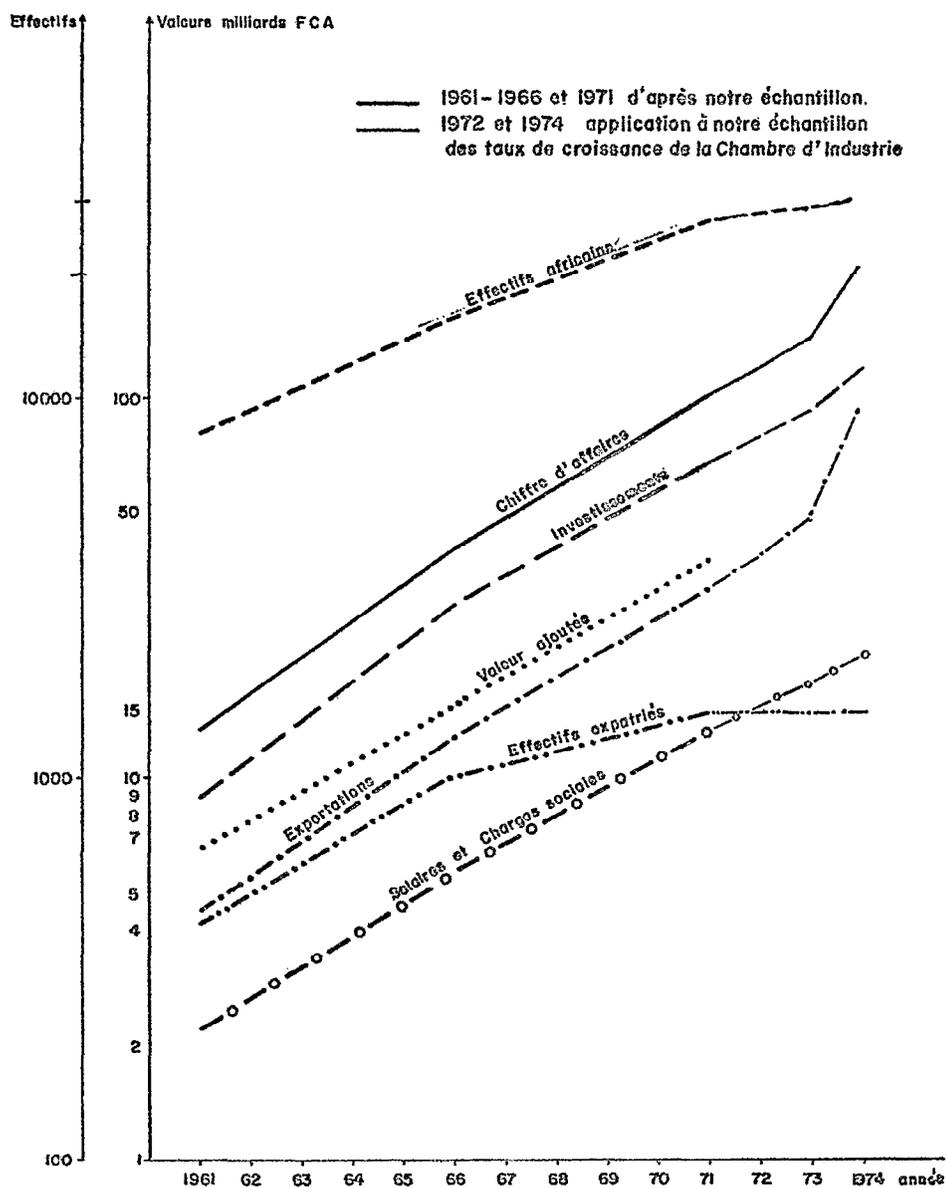


Fig. 4. — Évolution des principales variables industrielles.

Compte tenu du niveau de développement de la P.M.E. en Côte d'Ivoire, il est indispensable d'améliorer l'environnement législatif et réglementaire pour favoriser son extension, à cause de ses effets sur l'équilibre de l'emploi et sur la redistribution nationale des revenus. La part des salaires distribués par ces entreprises de faible dimension est en effet plus forte que leur poids dans la production. Cependant, pour ce groupe d'entreprises le coefficient de capital (investissements en pourcentage du chiffre

d'affaires) est supérieur à celui des grosses entreprises très capitalistiques. Le dynamisme du secteur industriel ne peut donc être amplifié que par les entreprises à forte technologie moderne. Mais, l'expérience africaine des quinze dernières années montre qu'il est très difficile de promouvoir une industrie nationale avancée, sans l'appui des sociétés étrangères qui apportent leur technicité, leur personnel qualifié, leurs capitaux et leur connaissance des marchés extérieurs.

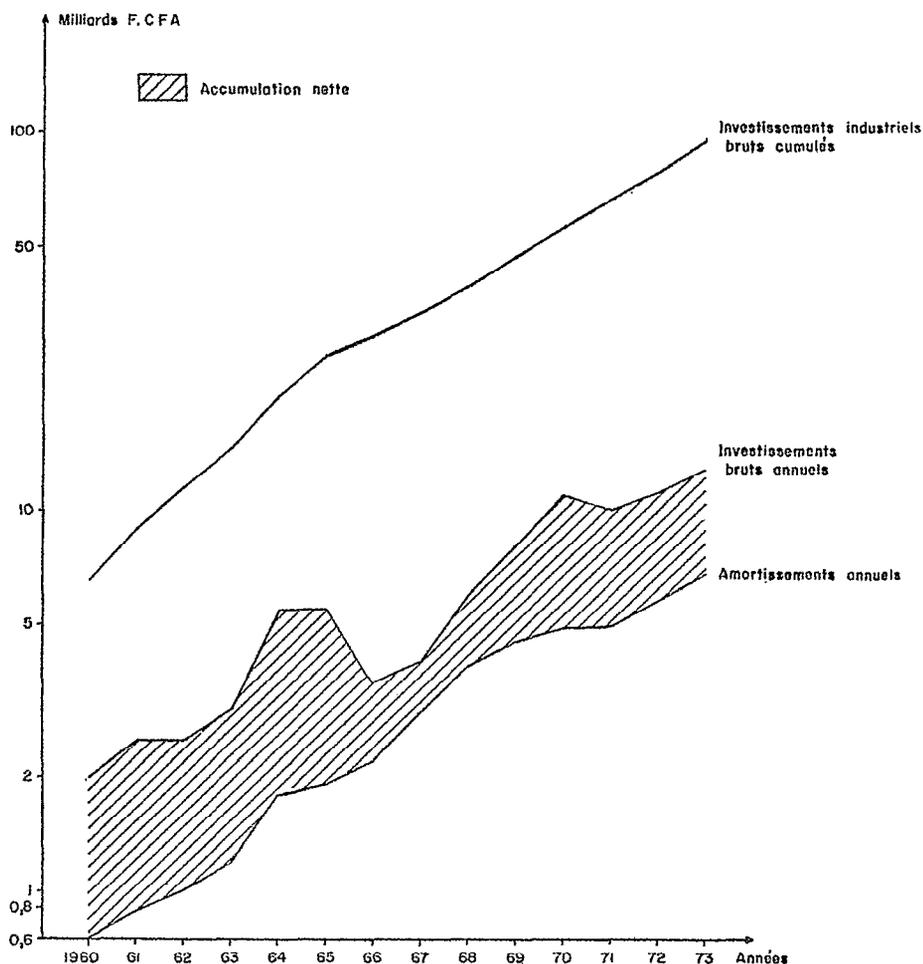


Fig. 5. — Estimation de l'évolution de l'accumulation du capital (en milliards de F. C.F.A.) dans l'industrie ivoirienne.

2.2. LA FORTE CROISSANCE DES VARIABLES INDUSTRIELLES RÉSULTE DE L'APPORT EXTÉRIEUR EN FACTEURS DE PRODUCTION (CAPITAL ET TRAVAIL)

Les résultats de notre enquête permettent de procéder à une analyse rétrospective sur l'ensemble de la première décennie de l'indépendance. Pour cette raison les chiffres utilisés couvrent la période 1961 à 1971. Cependant, quand les statistiques étaient disponibles, nous avons actualisé notre étude aux années plus récentes.

2.2.1. La croissance des variables industrielles est exceptionnelle pour l'Afrique.

De 1961 à 1973, la croissance du chiffre d'affaires du secteur industriel moderne a été accompagnée d'une augmentation tout aussi rapide des investissements et des exportations, de l'ordre de 22 % par an en prix courants (fig. 4). L'inflation ayant été conte-

nue dans des limites raisonnables (3 à 4 % par an), l'évolution de ces variables correspond à une progression réelle du volume des ventes et à des immobilisations immédiatement perceptibles à l'observateur étranger. Cette image de l'industrie ivoirienne a certainement joué un grand rôle dans l'expression courante de « miracle ivoirien ».

Cette impression doit être tempérée pour deux raisons. D'une part, nous avons déjà vu que la valeur ajoutée avait augmenté moins vite que le chiffre d'affaires. D'autre part, les effectifs africains n'ont connu qu'une croissance annuelle de 12 %. Ce dernier taux est d'ailleurs tombé aux alentours de 7 % ces dernières années. Or, en optant pour une politique d'industrialisation accélérée, les responsables ivoiriens espéraient faire progresser rapidement les revenus nationaux et le nombre d'emplois.

Néanmoins, aussi bien pour l'accroissement du volume des investissements et des exportations,

que pour les créations d'emplois, la Côte d'Ivoire est largement en tête des États d'Afrique noire. A titre d'exemple, si l'on retient la variable la plus défavorable, c'est-à-dire les emplois, on constate que de 1960 à 1970, ils ont augmenté au rythme de 8 % au Ghana et de 4 % au Sénégal.

Par ailleurs, contrairement aux théories qui veulent que l'industrialisation des pays en voie de développement se fasse par le maintien de bas salaires, on remarquera que les salaires et charges sociales ont un taux de croissance supérieur aux effectifs. Compte tenu de l'inflation, nous estimons que sur l'ensemble de la période le pouvoir d'achat des salariés de l'industrie a augmenté d'environ 2 % par an. Notons que de 1962 à 1966 l'expérience socialiste de N'kruma s'est traduite par une diminution des salaires moyens réels de 8 % par an dans l'industrie.

2.2.2. Une aussi forte croissance n'aurait pas été possible sans la participation des agents étrangers.

Les investissements bruts cumulés du secteur industriel sont passés de 9 à 92 milliards de F. CFA de 1961 à 1973 (fig. 5). En moyenne, sur l'ensemble de la période, les investissements annuels ont représenté environ 10 % de l'ensemble de la formation brute de capital fixe (F.B.C.F.), et, ils ont été presque toujours supérieurs aux investissements réalisés par les ménages. En 1973, ils atteignaient 2,5 % de la P.I.B.

L'importance des besoins de l'industrie en capitaux, comparés à la faiblesse de l'épargne des ménages ivoiriens, explique en grande partie le taux élevé de participation des agents étrangers. D'après notre échantillon d'entreprises, en 1971, ces derniers détenaient 78,6 % des capitaux sociaux (fig. 6), répartis dans 166 entreprises qui effectuaient 91,7 % du chiffre d'affaires. Ce groupe d'entreprises, à majorité françaises, avait réalisé 84 % des investissements bruts cumulés et employait 91 % des effectifs africains (CHEVASSU et VALETTE, 1973).

Certes, l'État aurait pu pallier la faiblesse de la participation privée ivoirienne dans une plus forte proportion qu'il ne l'a fait. Mais, cette intervention n'était pas concevable en dehors d'un système d'épargne forcée. Ce prélèvement, venant s'ajouter aux autres charges de l'industrialisation que nous chercherons à mesurer ultérieurement, risquait de compromettre le dynamisme général de l'économie.

Mais, ce large appel à des capitaux étrangers était, plus que dans certains pays voisins (Ghana par exemple), rendu indispensable par le niveau relativement bas de la formation technique et de l'éducation générale, héritées de la période coloniale. Or, les

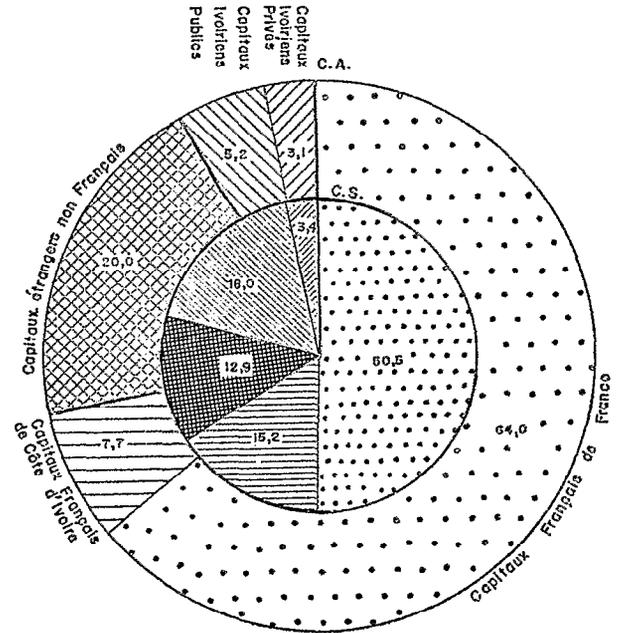


Fig. 6. — Répartition des chiffres d'affaires (C.A.) et des capitaux sociaux (C.S.) par nationalité en 1971 (en pourcentages).

capitaux étrangers entraînent avec eux le « know-how » et l'encadrement qualifié et expérimenté, surtout quand ils trouvent, comme en Côte d'Ivoire une politique particulièrement libérale à cet égard.

Ce n'est pas un hasard si au pays qui a la plus forte proportion de capitaux extérieurs, correspond le taux d'expatriés le plus élevé. En 1971, par rapport à l'ensemble des effectifs industriels, les étrangers représentaient 4,3 % en Côte d'Ivoire, au lieu de 1,5 % au Ghana, pays qui avait mené une politique des plus restrictives dans ce domaine.

En 1971, l'analyse par catégorie socio-professionnelle, donnait les *taux suivants d'expatriés* pour l'industrie ivoirienne (fig. 7) :

- 90 % pour le personnel de direction,
- 86 % pour les cadres et techniciens,
- 49 % pour les agents de maîtrise,
- 22 % pour les employés qualifiés (CHEVASSU et VALETTE, 1975).

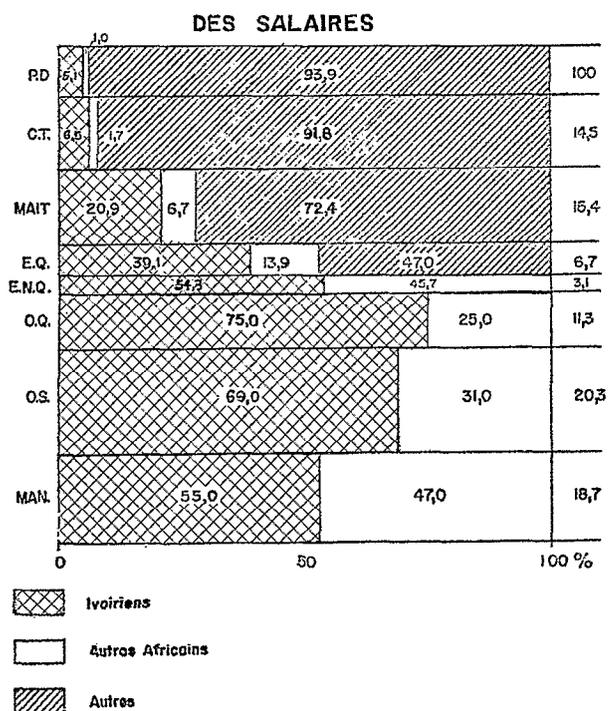
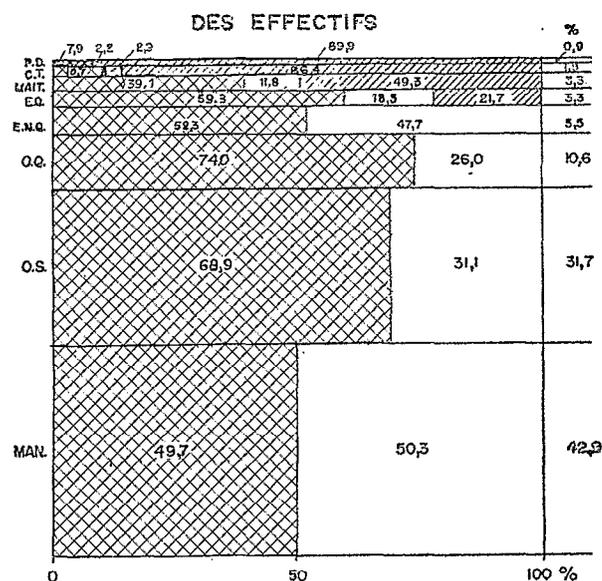


Fig. 7. — Répartition par nationalité et catégorie socio-professionnelle (ensemble des secteurs).

Le peu d'empressément à ivoiriser de la part des entreprises (LATOUR et SHABOU, 1974), la faiblesse en ressources humaines nationales dans les qualifications demandées, l'absence d'attrait exercé par l'industrie auprès des jeunes diplômés et l'inadaptation de l'enseignement sont les principaux facteurs qui expliquent cette dépendance vis-à-vis de l'extérieur. Le fait que les expatriés percevaient près de 40 % des salaires et charges sociales ne manquait pas de poser des problèmes au niveau des coûts de production et de la répartition des revenus nationaux. Mais, dans la première phase de la croissance, cette conséquence constituait le corollaire indispensable du dynamisme industriel ivoirien.

La croissance rapide des variables industrielles ne suffit pas pour garantir, de façon durable, la propagation du processus de croissance à l'ensemble de l'économie. Théoriquement, certaines industries seraient plus efficaces que d'autres dans la transmission du progrès.

2.3. LES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES PAR SECTEUR ET GRANDS GROUPES

Des travaux effectués dans les pays industrialisés, il ressort qu'il existe une importante corrélation entre le niveau de développement industriel et la composition de la production industrielle. Aussi, la répartition des industries selon différents critères a-t-elle pour but de mettre en évidence les capacités potentielles de croissance (accroissement des productions et des emplois), et de développement (induction d'activités nouvelles, aptitude à promouvoir les innovations...) du système de production industrielle (1).

Dans les pays en voie de développement, on sait que le couplage entre les activités s'effectue surtout avec l'extérieur. Néanmoins, les regroupements selon les catégories significatives dans les économies industrialisées gardent leur intérêt. Ils indiquent quels doivent être les objectifs à long terme de l'industrialisation, même si la stratégie gouvernementale, qui doit tenir compte des contraintes locales, peut être amenée à effectuer des choix intermédiaires apparemment en contradiction avec le but final recherché.

Les catégories qui nous ont paru les plus signifi-

(1) Cf., la série d'études réalisées depuis 1966, au Centre d'Économie Régionale de l'Université d'Aix-Marseille, sous la direction du Professeur J. C. PERRIN, sur les structures de production industrielles des régions françaises.

catives du point de vue de l'objet de notre recherche sont la répartition selon :

- les secteurs de production, eux-mêmes regroupés en deux grands groupes : les industries légères et les industries lourdes.
- les stades de production,
- l'origine des matières premières,
- la fonction économique.

2.3.1. L'industrialisation reste concentrée dans les secteurs de transformation peu industrialisants.

Le choix des secteurs à privilégier constitue l'un des regroupements les plus significatifs du point de vue de la croissance (CHEVASSU ET VALETTE, 1974).

Dans le but de permettre des comparaisons internationales, nous avons classé les 8 secteurs qui composent l'industrie de transformation en deux grandes catégories, selon la distinction de l'INSEE entre industries lourdes et industries légères (1) :

(a) cinq secteurs composent les industries dites « légères » : agro-alimentaires, bois, textile et habillement, matériaux de construction, papier et imprimerie,

(b) trois secteurs rentrent dans le groupe des industries dites « lourdes » : chimie, travail des métaux, activités mécaniques et électriques.

Enfin, un neuvième secteur, celui des industries extractives a été inclus dans notre étude.

Dans les économies développées le caractère « industrialisant » des industries lourdes est lié à la multiplicité de leurs liaisons en aval et en amont, au contraire des industries légères. Ce dernier groupe correspond, d'ailleurs, à la catégorie des industries « traditionnelles » en Afrique, c'est-à-dire à la grande majorité des types d'activités implantés dans cette région sous la période coloniale.

L'évolution de la répartition du chiffre d'affaires par secteur (tabl. IV) montre que les industries « légères », après avoir connu un déclin relatif aussitôt après l'indépendance, ont vu leur part se stabiliser aux alentours de 67 % de la production industrielle. Ce pourcentage est inférieur à celui du Sénégal et du Ghana, où il avoisinait 74 % (extraction exclue) au début de cette décennie. Mais il est nettement supérieur à celui d'un pays tel que la France où il représente près de 37 %.

En Côte d'Ivoire, la stabilisation de ce ratio à un niveau relativement élevé est due à la mise en place de grands projets dans le domaine des industries agro-

TABLEAU IV

Évolution de la répartition du chiffre d'affaires par secteur (en pourcentage)

Type industries	Secteurs	1961	1966	1971	1973
Légères	Extraction.....	10,8	4,3	1,3	1,0
	Agro-alimentaires...	36,6	32,3	35,8	33,6
	Bois.....	11,7	9,6	9,1	10,2
	Textiles.....	13,3	12,4	15,0	16,7
	Matériaux de const.	1,8	2,8	4,1	4,0
	Papier et imprimerie.....	0,9	2,5	3,1	3,0
	TOTAL.....	64,3	59,6	67,1	67,5
Lourdes	Chimie et assimilées.....	13,5	23,7	18,2	17,9
	Travail des métaux.	4,8	4,5	5,9	5,5
	Industries mécaniques et électriques.	6,6	7,9	7,5	8,1
	TOTAL.....	24,9	36,1	31,6	31,5
TOTAL GÉNÉRAL..		100	100	100	100

alimentaires (huileries, rizeries, conserveries) et dans le secteur textile depuis 1966. La phase précédente est caractérisée par la forte croissance du secteur des industries chimiques, mais il a suffi de l'implantation d'une usine de raffinage de pétrole pour faire bondir le poids de ce secteur.

Néanmoins, c'est dans le domaine des industries « industrialisantes » que la Côte d'Ivoire présente le plus d'originalité par rapport à ses voisins. En 1971, le groupe des industries « lourdes » réalisait près de 32 milliards de F. CFA de chiffre d'affaires, soit au moins 50 % de plus que la même catégorie au Ghana, au Cameroun ou au Sénégal. Cette différence est due à une plus grande diversification de l'industrie ivoirienne dans chacun des trois secteurs. Rares sont les produits fabriqués par les autres pays d'Afrique noire que l'on ne retrouve pas en Côte d'Ivoire, alors que le contraire est plus courant.

Comparée à celle des États voisins la capacité de production de la plupart des sous-branches atteint des niveaux relativement élevés. Il s'agit de savoir si la croissance généralisée par secteur s'est traduite par une modification de l'intensité des liaisons techniques.

(1) Cf. « Trois comparaisons internationales de productivité », Collections de l'INSEE, E. 22.

2.3.2. Les entreprises sont situées à des stades de production qui entraînent peu d'intégration.

Cette classification est basée sur les critères définis par O. D. DUNCAN (1960). Elle repose sur la place que joue l'utilisation des matières premières dans le processus de production à chaque stade de production. D'après les études effectuées au G.E.R. d'Aix-en-Provence, cette hiérarchisation amont-aval doit jouer un rôle déterminant sur la structure et l'intensité des relations industrielles. Les effets d'entraînement par les inputs sont, théoriquement, d'autant plus importants que le processus de fabrication nécessite une structure diversifiée (industrie chimique, activités de biens d'équipement).

Partant de cette définition, nous avons retenu pour l'ensemble des activités industrielles quatre niveaux : l'extraction, la première transformation de matières premières 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 non directement rattachés aux matières premières.

D'après notre échantillon, la ventilation des chiffres d'affaires selon ce critère a évolué de la manière suivante :

Stade de transformation				
Extraction.....	11,0	4,5	1,5	- 9,5
Premier.....	28,0	42,0	42,0	+14,0
Second.....	48,0	33,5	38,0	-10,0
Non relié aux matières premières.....	13,0	20,0	18,5	+ 5,5

On doit constater que la production minière ivoirienne a perdu de son importance relative. L'extraction de diamants est restée stationnaire, tandis que les conditions difficiles d'exploitation du minerai de fer de la région de Man n'ont pas permis la mise en chantier de cette seule ressource minière véritablement importante, découverte à ce jour. La place de ce stade contraste avec celle qu'elle occupe dans des pays d'Afrique tropicale tels que le Gabon, le Nigéria, le Zaïre ou la Guinée, où elle représentait plus de 50 % du total avant la hausse spectaculaire du cours des matières premières de ces dernières années.

Ayant un sous-sol peu favorisé par la nature, la Côte d'Ivoire a cherché à compenser cet handicap en orientant ses efforts vers la première transformation des matières premières. Trois secteurs se partagent

près de 95 % du chiffre d'affaires de ce stade, l'agro-alimentaire (62,5 %), l'industrie chimique (20,0 %) et le bois (12 %). Les industries dites légères sont prédominantes dans ce groupe avec 80 % du total. On est donc loin d'avoir réussi à implanter des industries de base à effets d'aval importants.

C'est la même structure qui prévaut au second stade de transformation où les industries peu industrialisantes représentent 75 %. Ce groupe est en déclin relatif (baisse de 48 % à 38 % en 10 ans), malgré les résultats assez brillants obtenus dans le textile (30 % du stade) et dans l'agro-alimentaire (23 %).

Par contre, dans la catégorie des industries non reliées aux matières premières, les industries « industrialisantes » représentent 78 %, grâce à la chimie (40 %) et aux industries mécaniques et électriques (37 %). Mais, ce groupe occupe une place toujours limitée de par son poids (18,5 %), malgré la relative diversification de l'industrie ivoirienne dans ces secteurs. Par ailleurs, à l'intérieur de ces secteurs, les entreprises se situent à des niveaux qui se caractérisent par la prédominance du conditionnement ou de la formulation (chimie) et de l'assemblage (mécanique). Dans ce cas, les innovations technologiques sont limitées et la proportion de techniciens est réduite, ce qui donne peu de chances au pays de former du personnel expérimenté et qualifié, susceptible de devenir des chefs de petites et moyennes entreprises, contrairement à ce qui se passe dans les pays développés.

Il existe une autre différence entre les économies industrialisées et celles qui sont sous-développées. Dans les premières, les composants des industries complexes d'assemblage sont en majorité d'origine nationale, alors qu'ils sont surtout importés dans le second cas.

2.3.3. L'industrialisation s'est réalisée au bénéfice principal des industries qui transforment des inputs importés.

Nous avons réparti les entreprises en deux groupes selon qu'elles utilisent des matières premières ou des semi-produits importés (premier groupe) ou qu'elles transforment des produits nationaux (deuxième groupe) (1).

La figure 8, relative à notre échantillon d'entreprises, montre que la valorisation des produits d'origine locale est tombée de 60 % à 42 % du total, de 1961 à 1971, tandis qu'à l'inverse les entreprises traitant des matières premières importées sont devenues majoritaires.

(1) La totalité du chiffre d'affaires est affecté à la catégorie la plus représentative pour chaque entreprise.

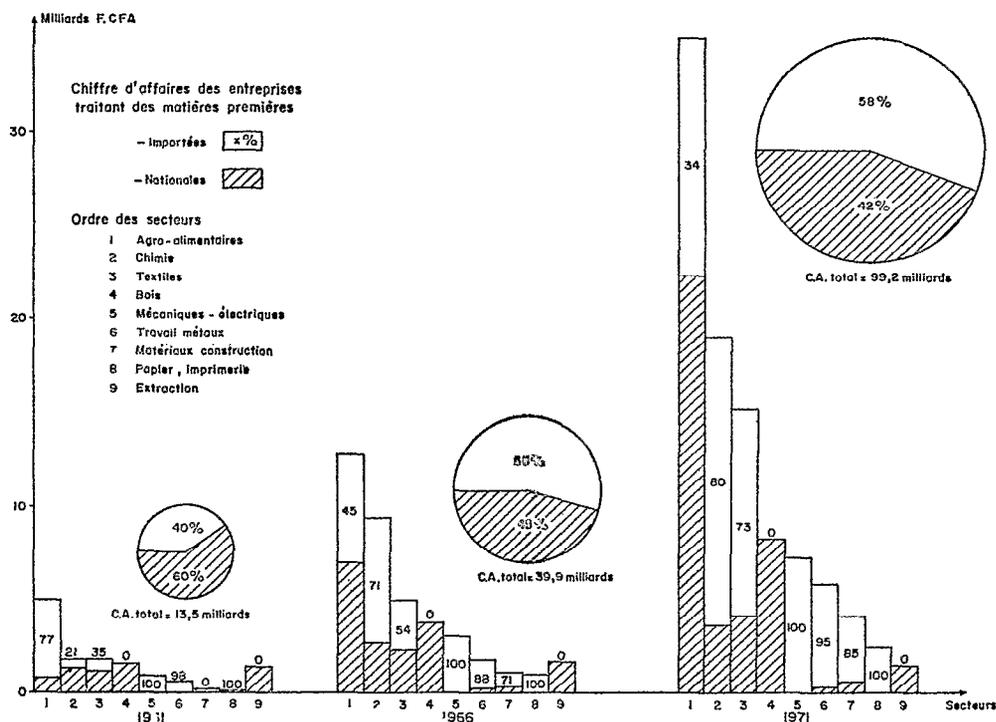


Fig. 8. — Évolution du chiffre d'affaires par secteur selon l'origine des matières premières.

L'essor prodigieux de l'agro-alimentaire est dû en grande partie à la transformation des produits agricoles locaux (66 %). Trois autres secteurs utilisent dans une proportion non négligeable, les matières premières nationales ; ce sont l'extraction (100 %), le bois (100 %) et le textile (27 %). Par contre, la chimie (20 %) et surtout le travail des métaux (95 %) et les industries mécaniques (100 %) sont fortement dépendantes de l'extérieur. On peut dire, à la limite, que ces usines ne constituent guère plus que des halls de montage ou de conditionnement.

Ces activités présentent de graves inconvénients. Tout d'abord, elles améliorent peu la production nationale par rapport à la situation antérieure où l'on importait le produit, comme nous aurons l'occasion de le démontrer dans la deuxième section. Ensuite elles ont tendance à accentuer la dépendance à l'égard de l'étranger. Les exemples sont nombreux, en Côte d'Ivoire, d'usines que le gouvernement n'a pas pu se résoudre à laisser fermer, comme le lui dictait l'intérêt national, par crainte de mettre au chômage de nouveaux salariés et aussi de semer le doute parmi les investisseurs internationaux.

Enfin, l'ultime modification structurale que retiendra notre analyse est relative à la fonction économique de l'industrie.

2.3.4. La fonction de consommation reste prépondérante au sein de l'industrie.

Les fonctions assurées par l'industrie consistent soit à satisfaire la consommation finale des ménages ou de l'administration (groupe I), soit à fournir des biens intermédiaires (groupe II), soit à contribuer à l'investissement (groupe III).

(a) Aspects théoriques liés aux fonctions de l'industrie.

Les études effectuées par H. B. CHENERY, comparant les structures économiques de 51 pays, ont montré que les différences d'élasticité de croissance des divers groupes qui répondent à chacune de ces fonctions sont considérables (1). En effet, l'élasticité de croissance du premier groupe se traduit par un coefficient de 1,31, celle du second de 1,50, et celle du troisième de 2,16. Le développement se traduit donc par une forte augmentation de la participation

(1) H. B. Chenery 1960, in Celso Furtado 1970, p. 181-182.

des biens de capital dans la production industrielle.

Si l'on considère, par ailleurs, que le groupe III est aussi le plus important par ses capacités théoriques d'entraînement, on conçoit que toute stratégie industrielle doit se fixer pour objectif final un développement optimal de ce type d'industrie.

L'expérience historique des pays actuellement industrialisés montre, comme l'affirme Paul BAIROCH, que « l'ensemble des pays qui ont amorcé leur développement au milieu du XIX^e siècle ont basé l'équipement de leur industrie sur des machines et des outillages produits, dans leur grande majorité, localement (BAIROCH, 1974, p. 134). Même le Japon s'est appuyé très tôt sur ses propres ressources pour la fabrication de son équipement, puisque plus de 80 % des biens investis étaient d'origine locale. D'après P. BAIROCH, ce point serait tellement essentiel qu'il constitue un des obstacles majeurs au développement des pays qui n'ont pas réussi leur démarrage au cours du XIX^e siècle. Une telle intégration de l'industrie au processus national du développement était facilitée par la simplicité de la technique au cours des premières phases de la révolution industrielle. A cette époque-là, le faible décalage entre le savoir-faire traditionnel et la technique nouvelle rendait possible l'imitation, sans qu'il soit nécessaire de recourir à une formation technique et universitaire extrêmement poussée. Actuellement, un pays sous-développé libéral qui veut s'industrialiser est obligé d'adopter une technique importée, dont le coût est très élevé, à cause de la différence qui existe entre les conditions de production des biens d'équipement dans les pays riches et pauvres. La technique moderne des industries de biens de capital conçue pour de vastes marchés (1) ne permet pas d'atteindre une productivité suffisante dans les pays en voie de développement qui sont, en outre, contraints d'utiliser un nombre important de techniciens étrangers aux rémunérations doubles de celles qu'ils ont dans leur pays d'origine.

Faut-il alors, comme le préconise G. de BERNIS, implanter en priorité les *industries de base (chimie et sidérurgie)* qui, par suite de la nécessité des *liaisons vers l'aval* dues à la disponibilité d'un produit, se révéleraient plus contraignantes que la simple existence d'un débouché.

L'expérience du Cameroun et du Ghana, qui

disposent chacun d'une usine de transformation d'alumine en aluminium, infirme cette opinion. Dans ces deux pays, les prétendus effets d'aval d'une telle industrie de base étaient pratiquement nuls. Cela tient au fait que les effets inducteurs d'une industrie chimique de base ou d'une sidérurgie dépendent surtout de la possibilité technique — au regard de la taille du marché — d'installer des activités utilisant ces inputs. Or, dans le cas des petits pays africains, même si on les suppose unis, on est très vite limité par le coût en investissement par unité produite. En effet, ces industries induites potentielles se caractérisent, au même titre que les industries de base, par leur haute technicité, par des délais importants de mise en route et par leur forte consommation d'énergie (2). Aussi, en dehors de la taille du marché, l'implantation efficace de ce type d'industries exige-t-elle que certaines conditions préalables soient réunies : la collaboration d'une grande société multinationale qui apporte ses licences, ses capitaux et ses techniciens qualifiés ; une bonne infrastructure économique et de transport ; une énergie bon marché et abondante.

En ce domaine il serait illusoire de trop compter sur une technologie intermédiaire. Il est, en effet, indispensable de respecter certains seuils de tolérances techniques, en dessous desquels on risque de compromettre la qualité des produits, ou de faire baisser considérablement la productivité des facteurs de production. On peut rejeter les règles de la rentabilité. Mais dans ce cas on doit savoir, qu'à moins de disposer d'énormes ressources naturelles (pétrole par exemple), avant que ces activités puissent devenir viables par elles-mêmes, et avant que les techniciens locaux assimilent totalement la technologie moderne, il risque de falloir un temps tel que le transfert de ces activités ait pour effet d'épuiser la richesse nationale avant de parvenir à créer une économie « autocalée ».

Est-ce une raison pour conclure que les économies retardées sont définitivement exclues du « Club des riches » ?

D'après le schéma rostowien, qui constitue le cadre dans lequel se situent les dirigeants ivoiriens, la révolution technique, permettant d'atteindre le stade de la maturité où l'on possédera « les ressources techniques et l'esprit d'initiative nécessaires pour produire, sinon tout ce que l'industrie est capable,

(1) D'après P. BAIROCH (1971, p. 271-272), un seul petit pays développé comme la Suède (8 millions d'habitants) consomme en moyenne chaque année plus de biens d'équipement que l'ensemble des 130 plus petits pays sous-développés dont la population cumulée atteint quelque 350 millions d'habitants.

(2) D'après l'étude de l'INSEE, en France (1967) la consommation d'énergie électrique par ouvrier s'élevait à 68,1 millions de kw/h dans la chimie, à 39,6 dans la métallurgie de base et à 9,7 en moyenne pour l'ensemble des industries légères. Pour chacune de ces catégories on avait, respectivement, un stock de matériels par ouvrier d'une valeur de 5,4, 5,6 et 1,9 millions de F. CFA.

du moins tout ce qu'elle décide de produire », n'est pas hors de portée des pays sous-développés. Il s'agit pour cela de créer un ou plusieurs secteurs d'industries de transformation ayant un taux d'expansion élevé (Rostow, 1963).

Si l'on considère que les *industries de biens de consommation courante* offrent la plus grande gamme de processus technologiques à option, et que c'est dans ces branches que le risque de compromettre la croissance générale de l'économie est le moins grand, on conçoit facilement que ces industries aient été à l'origine de toutes les tentatives d'industrialisation des pays en voie de développement.

Le problème est de savoir si la saturation des occasions d'investissement dans ce type d'industries de consommation ne va pas s'étendre progressivement aux autres fonctions économiques.

(b) *Les produits de consommation intermédiaire prennent le relais des biens de consommation finale.*

En Côte d'Ivoire, l'évolution de la répartition des ventes sur le marché intérieur des produits industriels fabriqués par l'industrie et l'artisanat, en fonction de leur destination économique, a été la suivante (en milliards de F. CFA) :

Fonction économique	1961		1971		1973	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Consommation finale.....	16,2	70,0	72,4	59,0	87,9	55,5
Consommation intermédiaire.	7,0	30,0	47,0	38,0	64,6	40,5
Biens d'équipement.....	—	—	4,0	3,0	6,3	4,0
TOTAL.....	23,2	100	123,4	100	158,8	100

Au niveau des biens d'équipement, la Côte d'Ivoire serait nettement en retard par rapport aux économies concernées par l'étude précitée de CHENERY, puisqu'à niveau comparable de 300 dollars par tête, ce type d'industries ne représente que 4 % de la production industrielle au lieu de 23,6 %. Les biens de consommation finale occupent une place identique dans la structure de production, 55,5 % et 54,1 %. Par contre, les biens intermédiaires tiennent une place nettement supérieure en Côte d'Ivoire avec 40,5 % au lieu de 22,3 %.

Ainsi, au cours de la période étudiée, l'industrialisation de la Côte d'Ivoire s'est-elle effectuée au bénéfice principal des biens de consommation. Mais, à l'intérieur de ce groupe, la production a été multipliée par 9 pour les produits à *marché intermédiaire*, et par 5 seulement pour les biens à *marché final*.

La production locale de ce dernier marché a pu se développer parce qu'il existait une forte demande de produits importés en 1960. Il a suffi d'élever les barrières douanières pour que la croissance soit aussi rapide. La demande d'inputs de ce marché a pu se répercuter sur le secteur des produits intermédiaires parce qu'il existait une possibilité dans ce domaine d'implanter des industries adaptées aux conditions du marché. On le constate au fait que le ratio des investissements sur chiffre d'affaires est voisin pour le groupe des industries à marché final (60,4 %) et celui des industries à marché intermédiaire (63,3 %), et au fait que la proportion d'expatriés par rapport au total des effectifs avoisine 5 % dans chacun de ces groupes. C'est que ces entreprises n'appliquent en général que des procédés mécaniques (assemblage) ou chimiques (formulation, conditionnement) simples. Le critère de la rentabilité, qui est à la base du système capitaliste, a conduit les entreprises à s'adapter à la taille du marché local. A l'intérieur de ces entreprises, cette politique se traduit par de gros investissements au niveau des processus techniques principaux afin de garantir une productivité convenable. Tandis que, parallèlement, le degré de mécanisation des activités annexes (manutention, emballage) est réduit au maximum.

Mais, la *croissance à long terme des industries intermédiaires* se heurte, rapidement, aux mêmes obstacles que le groupe qui les a précédées. Il est de plus en plus difficile de trouver des créneaux garantissant une bonne rentabilité. La valeur ajoutée créée est insuffisante pour entraîner la demande nationale : en 1971, la valeur ajoutée apparente ne représentait que 34,4 % du chiffre d'affaires dans la catégorie à marché intermédiaire, au lieu de 43,6 % dans celle à marché final. Enfin, leur technologie simple ne leur permet pas d'être concurrentielles sur le marché extérieur : les exportations ne représentent que 10,5 % du chiffre d'affaires de ce groupe c'est-à-dire à peu près le même pourcentage que les industries à marché final (9,5 %), mais bien moins que la moyenne du secteur industriel (31 %).

Le blocage de la croissance industrielle dans le cadre trop étroit du seul marché ivoirien a conduit le gouvernement à explorer les différentes voies qui s'offrent au développement de ce secteur.

3. Les voies du développement industriel

Les « Perspectives Décennales » ne définissent pas de façon précise par quel cheminement on espérait parvenir à créer une industrie efficace et moderne au lendemain de l'indépendance. Cependant, à travers les moyens mis en œuvre, les discours des responsables politiques et les travaux des groupes

de réflexion prospective « Côte d'Ivoire 2.000 », on perçoit mieux actuellement le contenu de la stratégie industrielle ivoirienne.

3.1. LES ASPECTS THÉORIQUES DU PROBLÈME DES VOIES DU DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL ET LES CHOIX IVOIRIENS

L'expérience des pays sous-développés montre que l'industrialisation s'effectue selon trois grandes voies.

3.1.1. *Import-substitution, valorisation de produits locaux pour l'exportation ou industries de transfert?*

La première voie, l'*import-substitution* se définit comme la satisfaction d'une proportion croissante de la demande intérieure par la production de biens de consommation finale, intermédiaire ou de biens d'équipement, grâce à la transformation locale en vue de remplacer des importations. L'objectif recherché est double, il s'agit d'exercer le maximum d'effets d'entraînement sur l'économie nationale et de permettre au pays de se soustraire à la domination des pays industrialisés.

La deuxième solution est la *valorisation des matières premières locales pour l'exportation* qui consiste à traiter soi-même ses matières premières, extractives ou agricoles, afin de diversifier ses produits d'exportation et d'augmenter la valeur ajoutée nationale. Par ses effets bénéfiques sur la balance des paiements elle augmente la capacité d'importation du pays.

Enfin, la troisième voie est celle des *industries de transfert*. Ces industries *transforment pour l'exportation*, des matières premières, des produits de base ou des demi-produits d'origine étrangère dans les secteurs où le pays bénéficie d'un différentiel de coût (avantage de main-d'œuvre, espace, énergie, eau) avec les pays industrialisés. Ces activités ont pour rôle de procurer des devises, d'augmenter la taille du marché national, et de former du personnel spécialisé. La commercialisation peut s'effectuer soit directement par les entreprises productrices, soit dans le cadre de contrats de sous-traitance garantissant aux entreprises l'écoulement de leurs produits, mais limitant leurs possibilités d'expansion en fonction des besoins des contractants étrangers.

En 1960, il était généralement admis parmi les responsables internationaux de la planification, que l'industrialisation accélérée par la substitution d'importations était la principale voie par laquelle le développement économique devait être assuré. C'est cette orientation qui avait été suivie par certains pays d'Amérique latine et d'Asie, avant la Première guerre mondiale. Il faut reconnaître qu'elle leur

avait permis d'accroître la part de l'industrie dans la P.I.B.

De l'expérience latino-américaine on peut tirer trois leçons. D'une part, certaines conditions favorables doivent être réunies pour que le processus d'import-substitution se développe : haut niveau de revenu per capita, richesses en ressources naturelles, population totale importante, haut degré d'urbanisation. D'autre part, le dynamisme de l'industrialisation est d'autant plus grand qu'il s'appuie sur l'expansion d'exportations de produits primaires. Enfin, la substitution d'importations n'ouvre pas nécessairement la voie du développement continu (FURTADO, 1970, 185-192).

Il semblerait, par contre, que les pays asiatiques qui, à l'image du Japon, ont orienté leur industrie vers des activités de transfert, voient leur production industrielle progresser à un rythme rapide, ceci au-delà du seuil atteint dans les autres régions de niveau de revenu par tête comparable.

3.1.2. *Les choix ivoiriens.*

Les avis fluctuants des experts en planification, l'évolution des contraintes locales, et certaines transformations économiques survenues dans les pays industrialisés sont autant de facteurs qui ont exercé une influence sur les orientations ivoiriennes. Au cours de phases successives, celles-ci s'articulent autour des trois voies fondamentales précédemment définies.

Il est arbitraire d'affecter des dates précises à chacune de ces périodes qui ne sont pas exclusives l'une de l'autre, mais au contraire se recoupent. Cependant, d'après l'effort principal qu'elles ont suscité de la part du gouvernement, et d'après les résultats acquis, on peut situer la phase d'*import-substitution* principalement pendant les années 1960-70, la *valorisation pour l'exportation* au cours de la *décennie actuelle*, bien que sa mise en place ait débuté sous la période coloniale, enfin les *industries de transfert* restent encore un *voeu pieux*. On espère qu'elles parviendront à s'implanter *d'ici 1980*, afin de compléter les effets des deux générations d'entreprises précédentes.

Les choix du gouvernement ivoirien diffèrent passablement de la solution préconisée par Samir AMIN, pour qui l'étroitesse du marché national des pays d'Afrique tropicale n'offre guère de solution alternative à l'industrie légère de substitution aux importations, en dehors du cadre de complémentarités ouest-africaines « à créer ». On aurait pu alors entreprendre une diversification de l'agriculture vivrière, dont l'objectif aurait été de nourrir intégralement les villes de Côte d'Ivoire, et accessoirement de fournir à certaines industries des matières pre-

nières supplémentaires, ainsi que la mise en place d'industries de base (Samin AMIN, 1971, 80-83).

Au lendemain des Indépendances, la création de ce marché ouest-africain, se heurtait à de tels obstacles, que l'option ivoirienne d'ouverture vers le marché mondial paraissait la plus réaliste. Les dirigeants africains qui, verbalement tout au moins, étaient les plus farouches défenseurs du panafricanisme (Kwame Nkrumah, par exemple) en ont fait la triste expérience.

Cependant, à l'intérieur du marché national, les opportunités d'implantation d'industries d'import-substitution s'avèrent vite très limitées. Ceci n'est pas étonnant si l'on considère que des pays tels que le Brésil ou l'Argentine, dont la dimension du marché n'avait rien de comparable par son étendue à celle de la Côte d'Ivoire, sont parvenus à épuiser assez rapidement les possibilités de l'import-substitution. Le premier impératif ivoirien consistait donc à réduire les coûts de production par économie d'échelle. C'est pour cette raison que l'action volontariste de l'État, au cours des années 60, a visé davantage un *objectif de croissance globale que la structuration de l'appareil de production*, si l'on en juge d'après la politique laxiste qui a sévi en matière de régime fiscal ou douanier.

En prenant conscience qu'il devenait de plus en plus difficile de créer des activités viables dans les limites du marché intérieur, les responsables ivoiriens ont cherché à privilégier les industries de valorisation pour l'exportation. On en trouve des preuves dans l'action volontariste de l'État qui a pris le relais du secteur privé ou s'est fait fortement incitateur (huileries, rizeries, conserveries) dès 1967. Les objectifs du Plan quinquennal 1971-1975 confirment cette nouvelle orientation. La deuxième génération d'industries doit avoir pour principales fonctions, d'une part, d'élargir le marché national, afin de favoriser la croissance des industries d'import-substitution, et, d'autre part, de créer les premières filières de production qui devront servir de base à l'intégration finale du processus industriel.

Mais, les possibilités d'expansion de la valorisation pour l'exportation sont étroitement dépendantes des potentialités locales en produits de base. Dans le domaine des ressources minérales, en dehors du minerai de fer, dont l'exploitation restait hypothétique, le développement dépend des résultats des prospections entreprises. C'est donc essentiellement vers la transformation des produits alimentaires, du textile, des corps gras et du bois que la Côte d'Ivoire a cherché à diversifier sa production industrielle pour l'exportation. Dans cette voie, la spécialisation internationale peut s'effectuer selon deux modalités différentes. On peut rechercher soit le développement du plus grand nombre de produits, soit l'intégration

systematique à l'intérieur de filières où l'on est le plus concurrentiel sur le marché mondial.

La première solution présente l'avantage de rendre le pays moins dépendant des fluctuations cycliques des cours des matières premières dans lesquelles on s'est spécialisé. La seconde est plus favorable à la création de *véritables filières*, car l'intégration signifie aussi bien la transformation la plus complète possible des ressources locales en produits finis que la conception nationale des produits et des procédés de fabrication. D'une part, seuls des moyens financiers et intellectuels considérables permettent de lutter efficacement contre la puissance technologique des grandes firmes internationales. Dans un pays tel que la Côte d'Ivoire, aux ressources restreintes, la concentration des capacités d'innovation semble être une contrainte. D'autre part, la dimension des projets doit être suffisamment importante pour créer des besoins aptes à justifier la production locale des biens d'équipement et de demi-produits. Cependant, en concentrant ses efforts sur quelques complexes intégrés ne risque-t-on pas de souffrir plus fortement des conséquences liées à la baisse mondiale des cours de ces matières premières spécifiques? L'expérience latino-américaine montrerait plutôt le contraire. Ce sont les pays qui ont le plus progressé sur la voie de la valorisation des ressources naturelles qui ont le moins ressenti les effets de la baisse mondiale des prix des produits primaires (FURTADO, 1970).

Face à cette alternative, la politique ivoirienne a évolué en deux temps. Aussitôt après l'indépendance, on s'est appuyé sur des productions primaires déjà anciennes (café, cacao, bois, ananas, coton...) pour mettre en place des usines de première transformation (torréfaction, fabrication de beurre de cacao, scieries, conserveries, égrenage du coton...). Dès 1967, la priorité a été donnée au développement de complexes intégrés dans les activités où la Côte d'Ivoire paraissait pouvoir disposer d'avantages comparatifs au niveau de la spécialisation internationale. Le critère de la *compétitivité des produits primaires ivoiriens* a été retenu pour déterminer le choix des complexes dans le domaine du palmier à huile, du cacao, du bois et du sucre, tandis que le faible coût de la main-d'œuvre justifiait la vocation textile de l'industrie ivoirienne.

Malgré de réels progrès dans cette voie, les possibilités d'expansion, compte tenu des potentialités locales en produits primaires, parurent insuffisantes pour soutenir la croissance du marché intérieur, jusqu'à la création d'une économie nationale intégrée. Il s'est donc avéré indispensable de chercher des créneaux dans le domaine des industries de transfert. Jusqu'ici, la principale justification que l'on ait pu trouver pour l'implantation de ce type

d'industrie réside dans l'exploitation d'un différentiel de coût en main-d'œuvre avec les pays industrialisés, en particulier dans le secteur textile.

Mais, là encore, la concurrence s'avère très serrée. Les pays asiatiques les plus pauvres ont pris de solides positions sur le marché mondial grâce à une main-d'œuvre bon marché et dont la réputation de courage, d'habileté et de sérieux est bien établie. Les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient bénéficient d'une situation géographique privilégiée vis-à-vis de l'Europe. Enfin, de par sa législation héritée de la période coloniale (SMIG) et renforcée par une politique sociale relativement généreuse depuis l'indépendance, la Côte d'Ivoire se trouve sérieusement handicapée au point de vue du coût salarial, aussi bien en comparaison des régions précédemment citées, que des autres pays d'Afrique noire (1).

La question qui se pose, au terme de cette présentation des voies du développement industriel, est de savoir si les choix ivoiriens sont aptes à créer les conditions politiques, économiques et sociales rendant possible la formation d'unités économiques nationales suffisamment « vastes et viables » pour engendrer un développement national intégré? Une première réponse à cette question peut être donnée à travers l'analyse des résultats et des perspectives au niveau des deux grandes voies qui conditionnent la réussite de la politique ivoirienne sur « les chemins de l'industrie de demain » : l'import-substitution et la valorisation pour l'exportation.

3.2. ÉVOLUTION ET PERSPECTIVES DE L'IMPORT-SUBSTITUTION

Puisque l'objectif principal de cette politique consiste à accroître l'indépendance économique des pays en voie de développement, nous devrions observer une diminution des importations de produits industriels corrélativement à l'évolution de la production nationale.

3.2.1. *Le poids des industries d'import-substitution dans la P.I.B. a augmenté fortement au cours des années 60.*

En 1961, les industries manufacturières modernes réalisaient un chiffre d'affaires de 14,4 milliards de F. CFA sur le marché intérieur. La valeur ajoutée par ces industries d'import-substitution représentait 55 % de leur production, ce qui donne une valeur ajoutée apparente de 7,9 milliards, soit 5,4 % de la P.I.B.

Dix années plus tard, la part du marché intérieur atteignait 76 % de la production industrielle moderne mais avec un chiffre d'affaires de 99,1 milliards. Cette multiplication par 6,9 des ventes intérieures (près de 21 % par an) s'est traduite par une valeur ajoutée égale à 41,5 milliards (42 % du chiffre d'affaires). Le taux de croissance moyen annuel de cette valeur ajoutée, égal à 17,5 % en prix courants (14 % en volume), permettait à ces industries d'import-substitution d'effectuer 11 % de la P.I.B. (droits et taxes à l'importation exclus).

En 1973, la valeur ajoutée réalisée par l'industrie sur le marché intérieur uniquement atteignait 51,5 milliards de F. CFA, soit toujours près de 11 % de la P.I.B. pour un chiffre d'affaires de 127,4 milliards de F. CFA.

La reprise de la production observée en 1975 laisse augurer une croissance soutenue sans toutefois que ce type d'industrie ne parvienne à dépasser un taux de croissance de 10 % par an. Bien que le degré d'import-substitution soit encore assez modeste, on a tout lieu de penser qu'au moins jusqu'à la fin de la présente décennie le poids de ces industries dans la P.I.B. restera constant.

3.2.2. *L'évolution du degré d'import-substitution.*

On définira le taux d'import-substitution (I) par le rapport :

$$I = \frac{\text{Offre intérieure (O)}}{\text{Demande intérieure (D)}} = \frac{CA - X}{O + M}$$

où l'offre intérieure (O) de produits locaux correspond au chiffre d'affaires réalisé par l'industrie ivoirienne (CA) moins la valeur des exportations (X).

Et, la demande intérieure (D) est égale à l'offre intérieure augmentée des importations (M).

L'évolution de ce taux a été calculée à trois niveaux qui nous paraissent significatifs de la structure industrielle :

- au niveau global,
- au niveau de la fonction économique des produits,
- au niveau des secteurs.

(a) *Au niveau global.*

Nous avons calculé deux taux d'import-substitution, celui qui ne concerne que la production intérieure des industries modernes d'une part, et celui qui y adjoint la production artisanale, d'autre part. Dans ce derniers cas, on considère, ce qui est en grande partie exact, que les produits de l'artisanat se

(1) En base 100 pour le SMIG ivoirien, le salaire minima industriel en 1972 était de 93 au Zaïre, 87 au Sénégal, 67 au Cameroun et au Togo.

substituent aux produits importés au même titre que les output industriels.

Le taux d'import-substitution concernant la production industrielle seule est passé de 25 % en 1961 à 47 % en 1971 et 48 % en 1973. Il dénote une très forte croissance de l'auto-satisfaction du marché national au cours de la première décennie de l'indépendance, et une nette tendance à la stabilisation de ce ratio depuis 1971.

Les progrès effectués paraissent relativement plus modestes, bien qu'encore importants, si l'on calcule le ratio d'après l'ensemble industriel et artisanal. On passe alors de 35 % en 1961 à 53 % en 1971 et 52,0 % en 1973.

Au Ghana, par exemple, ce dernier taux avoisine 60 % seulement, alors que la politique gouvernementale de ce pays a consisté à favoriser au maximum les industries d'import-substitution par l'intermédiaire du contingentement des importations ou de droits de douane très élevés.

Dans tous les pays africains observés, la marge de progrès potentielle apparaît très importante, si l'on considère le niveau atteint par les pays industrialisés. Ainsi, un pays tel que la France parvient à satisfaire 80 % de ses besoins en produits manufacturés. Toutefois, les différences de structures sont encore plus caractéristiques du sous-développement africain si l'on procède à une analyse selon la destination économique des produits.

(b) *Au niveau de la fonction économique des produits.*

Après avoir établi une ventilation des importations selon la destination économique des produits, nous avons calculé un taux d'import-substitution au niveau de chacune des trois fonctions de l'industrie :

Taux de substitution	1961	1971	1973
Consommation finale.....	40 %	63 %	63,5 %
Consommation intermédiaire....	35 %	51 %	50 %
Biens d'équipement.....	0 %	15 %	17 %
GLOBAL.....	35 %	53 %	52 %

On observe le même phénomène que dans les autres pays en voie de développement au début de leur industrialisation. Dans une première étape l'industrie s'oriente vers les produits de consommation finale pour lesquels il existe un marché. Ces industries vont à leur tour entraîner la création d'entreprises répondant à leur demande intermédiaire. Mais, par suite de l'étroitesse des marchés locaux, il devient de *plus en plus difficile d'atteindre des seuils de rentabilité convenables*, ce qui explique la *stabilisation du taux*

de substitution des produits de consommation intermédiaire aux alentours de 50 % et ceux de consommation finale à 63 %. Enfin, les *effets* de ces deux types d'industries sur la *fabrication locale de biens d'équipement restent très limités*, puisque le degré de substitution ne dépasse pas 17 %.

La comparaison avec les résultats obtenus par les États voisins, dans le processus d'import-substitution, montrerait que certains ont mieux réussi que la Côte d'Ivoire au niveau de la consommation finale. Le taux ivoirien de 63,5 % est, en effet, relativement modeste. Le plus grand cloisonnement du marché lié au modèle de développement qui entraîne l'élévation de certains revenus (Européens, nouvelle bourgeoisie ivoirienne) explique en partie cette différence de structure. Les produits de luxe consommés par ces couches sociales relativement peu nombreuses et aux habitudes de consommation fort variées ne sont pas susceptibles d'être fabriqués localement.

Il existe une autre raison à ce faible taux de substitution. Le système libéral ivoirien laisse une plus grande liberté aux sociétés commerciales pour importer des produits de consommation courante. C'est ainsi que les achats à bas prix en provenance des pays d'Asie, et, la liquidation des fins de séries d'Europe exercent une forte concurrence aux entreprises locales, au moins dans le secteur du textile et des chaussures.

Par contre, à notre connaissance, aucun autre État voisin, n'est parvenu à réaliser une substitution aussi avancée *au niveau des produits de consommation intermédiaire et des biens d'équipement*. Néanmoins, nous devons constater que les taux obtenus sont relativement modestes surtout pour les biens d'équipement.

En 1960, les nouveaux États africains avaient hérité des modèles de consommation des économies industrialisées. Ces habitudes réduisaient le champ des procédés techniques moins coûteux. Par ailleurs, la simplification et l'uniformisation des produits impliquaient une diminution du confort et du pouvoir de choix des consommateurs. Cette solution ne pouvait donc être retenue que dans les pays où l'application d'une politique d'austérité était concevable. A la limite, elle n'avait de chances de réussir que dans une économie véritablement socialiste. Les difficultés éprouvées en côte d'Ivoire pour mettre en œuvre une politique d'austérité, dans certains domaines, montre que celle-ci est utopique dans un système capitaliste libéral. Dans ce cadre, le dynamisme économique requiert, en effet, des occasions d'échanges diversifiées qui restent le meilleur moyen pour les individus d'affirmer leur personnalité. Dans le cas ivoirien, on ne disposait, d'ailleurs, pas du personnel scientifique et technique national nécessaire

pour entreprendre de telles recherches. Or, l'une des raisons qui a le plus contribué à attirer les cadres expatriés en Côte d'Ivoire réside dans le haut niveau de vie qu'ils pouvaient y trouver. Il aurait été irréaliste d'interdire le modèle de consommation occidental à ses propres nationaux, quand parallèlement on était obligé de le garantir aux européens, pour assurer une croissance rapide.

L'autre domaine, dans lequel on aurait pu rechercher une technologie intermédiaire, est celui des biens de production qui répondent à la demande des autres secteurs. Mais, dans ce cas, le fait de les fabriquer localement est peut-être moins important que leur qualité et leur prix. Il s'agit de savoir si les machines agricoles, les équipements industriels ou de transport, que l'on pourrait implanter selon des techniques intermédiaires, ne vont pas se traduire par une baisse de productivité des secteurs auxquels ils sont destinés. Dans les conditions propres à la Côte d'Ivoire, de tels choix n'auraient pas manqué de se traduire par une stagnation de la production, avec pour conséquence une réduction de la demande, et une incapacité d'atteindre le seuil de production rentable, même à long terme.

Néanmoins, cette solution doit être encouragée, parce qu'elle permettra seule une intégration nationale, et, parce qu'elle constitue le meilleur moyen de former du personnel local, ayant les capacités techniques et scientifiques indispensables à la poursuite du processus général de développement. Mais pour réussir, cette action doit tenir compte des contraintes nationales de seuil de production et des capacités financières et humaines planifiées. On pourrait privilégier, en priorité, les secteurs pour lesquels l'inadaptation de la technologie moderne aux conditions naturelles (humidité, état des sols) ou humaines présente le plus d'inconvénients. Ceci pourrait être le cas, par exemple, dans le machinisme agricole, si l'on en juge d'après les résultats négatifs de l'introduction des tracteurs importés dans le milieu rural traditionnel (1) et, à l'opposé, les expériences prometteuses des recherches entreprises par la COMAGICO pour fabriquer un tracteur local.

Les mêmes remarques concernent les biens intermédiaires dont la qualité et les prix constituent un facteur fondamental pour assurer l'image de marque et la compétitivité des produits ivoiriens. L'exemple de l'usine de colle, SIFACOL, est caractéristique des conséquences qu'une politique autarcique peut produire dans ce domaine. Cette usine fabriquant des colles à usage industriel, à partir de licences originaires d'un autre pays en voie de développement, n'a jamais réussi à fournir un produit de bonne

qualité. Les industriels du bois, contraints d'utiliser cette colle par suite du contingentement, se plaignaient amèrement des répercussions sur la qualité de leur propre production. Ceci est d'autant plus grave que la Côte d'Ivoire doit miser sur le marché extérieur pour garantir un débouché à son industrie du bois.

(c) *Au niveau des secteurs.*

Si l'on considère le chiffre d'affaires de l'ensemble des industries manufacturières modernes et artisanales, réalisé sur le marché intérieur, on constate qu'en 1961 près de 80 % de la production industrielle était concentrée dans les secteurs des industries légères (tabl. V). La durée de conservation (pain), la présence de matière première locale (huile de palme, produits du bois), le coût de transport (bière, boissons gazeuses) ou l'existence d'un artisanat traditionnel (textile) sont les principaux facteurs qui avaient favorisé ces implantations industrielles.

Les premières mesures prises par l'administration ivoirienne ont permis aux entreprises qui pouvaient bénéficier d'un marché national étendu et en forte croissance, de s'installer sous la protection de barrière douanières et fiscales.

Du fait que les secteurs de la chimie et des industries mécaniques et électriques sont ceux pour qui les économies d'échelles exercent l'action la plus importante sur les coûts de production, ce sont eux qui ont tiré le meilleur parti de la nouvelle législation et de la croissance du marché ivoirien. De 1961 à 1971, les industries « légères » ont eu un taux de croissance moyen annuel de 15 % au lieu de 25 % pour les industries « lourdes ».

Une raffinerie de pétrole de 1 million de t/an, la savonnerie, huilerie et lipochimie BLOHORN qui serait la plus importante unité intégrée de transformation de l'huile de palme existant dans le monde, la fabrication de gaz industriels par la SIVOA et celle de piles électriques par UNION CARBIDE dont les installations sont les plus modernes d'Afrique noire, une usine d'engrais ultra-moderne la SIVENG (acide sulfurique, sulfate d'ammoniac, super-phosphates simples de granulation), le montage de véhicules Renault par la SAFAR (5.000 véhicules/an) et le montage de camions par la SIMEA (400 camions/an) sont les principales fiertés du gouvernement ivoirien dans ce domaine.

Toutefois, on doit constater que de 1971 à 1973, le taux de croissance du chiffre d'affaires de ces secteurs dits « lourds » n'a augmenté que de 12,0 % par an, soit à un taux inférieur de moitié à celui qu'il avait connu au cours de la précédente décennie, tandis que

(1) Cf. la thèse en cours de Ph. BONNEFOND.

TABLEAU V

Évolution du chiffre d'affaires selon les secteurs réalisé sur le marché intérieur par les industries modernes et artisanales.
(valeur en milliards de F. CFA)

Secteurs		1961		1971		1973	
		Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Industries dites « légères »	Agro-alimentaires.....	10,8	46,5	37,5	30,5	51,4	32,0
	Bois.....	1,7	7,5	7,1	6,0	9,6	6,0
	Textiles.....	4,3	18,5	18,5	15,0	22,7	14,0
	Matériaux de construction....	0,5	2,0	4,4	3,5	5,5	3,5
	Papier-imprimerie.....	0,6	2,5	5,1	4,0	5,9	3,5
TOTAL industrie « légère ».....		17,9	77,0	72,6	59,0	95,1	60,0
Industries dites « lourdes »	Chimie et assimilées.....	2,1	9,0	25,4	20,5	31,8	20,0
	Industr. mécaniques électr. trav. métaux.....	3,2	14,0	25,4	20,5	31,9	20,0
	TOTAL industrie « lourde ».....	5,3	23,0	50,8	41,0	63,7	40,0
TOTAL import-substitution.....		23,2	100	123,4	100	158,8	100

Source : Estimation personnelle d'après les résultats de nos enquêtes et les informations de la Comptabilité Nationale.

celui des industries dites « légères » parvenait à maintenir son rythme de croissance annuelle antérieur avec 14,0 %, principalement grâce au secteur agro-alimentaires dont les ventes sur le marché intérieur passaient de 37,5 à 51,4 milliards (17 % par an). Aussi les industries « légères » représentent-elles encore 60 % du total en 1973.

Ce dynamisme industriel a permis à la Côte d'Ivoire d'améliorer son taux d'import-substitution qui est passé de 35 % en 1961 à 53 % en 1971 (tabl. VI). Mais parvenue à ce niveau, la part du marché satisfaite par la production locale se stabilise.

C'est dans les secteurs du bois (91 %), de l'agro-alimentaires (72 %) et du textile (64 %) que l'on atteint les taux les plus élevés en 1974. Dans ces deux derniers secteurs des progrès dans la substitution se poursuivent. Il s'agit le plus souvent de répondre à une demande des ménages. Dans ce domaine les différences de structures de consommation liées à la répartition nationale des revenus ne constituent pas un facteur de blocage très important.

Dans les industries légères récentes (papier, matériaux de construction) et dans les industries industrialisantes, après les rapides progrès obtenus au cours de la précédente décennie, on note une tendance à la stabilisation, et le plus souvent à la régression de ces ratios. Il s'agit d'articles que l'on peut difficilement produire localement dans l'état actuel de la demande, aussi bien à cause du volume

TABLEAU VI

Évolution du taux d'import-substitution selon les secteurs (en pourcentage)

Secteurs		1961	1971	1974
Industries dites « légères »	Agro-alimentaires.....	58,0	70,0	72,0
	Bois.....	85,0	93,0	91,0
	Textiles.....	33,0	59,5	64,0
	Matériaux construction (1)...	33,0	48,0	42,0
	Papier-imprimerie.....	24,0	49,0	46,0
Total industries « légères »...		47,5	66,0	69,0
Industries dites « lourdes »	Chimie et assimilées (1)....	24,0	54,0	54,0
	Ind. mécaniques, électr., trav. métaux.....	16,5	34,0	31,5
	TOTAL industries « lourdes ».	19,0	44,0	42,0
Taux global import-substitution.....		35,0	53,0	52,0

(1) Pour calculer le degré de substitution des industries chimiques et des matériaux de construction, nous avons inclus, dans les importations de ces secteurs, les importations de produits d'extraction qui servent de matières premières.

global de chaque type de bien que de la multiplicité des marques et modèles. Ce phénomène est parti-

culièrement marqué en Côte d'Ivoire, où la politique de large ouverture extérieure se traduit par une grande diversité des nationalités (1). Une telle hétérogénéité risque d'interdire le passage au stade de l'intégration, le jour où l'on cherchera à fabriquer localement les équipements et pièces détachées.

Les nombreux obstacles que rencontre la production pour le marché intérieur dans un petit pays expliquent les perspectives peu encourageantes dans ce domaine.

3.2.3. *Les perspectives de l'import-substitution ne sont guère encourageantes.*

Si l'on en juge d'après la liste des projets qui ont le plus de chances de se réaliser d'ici 1980, les nouveaux établissements d'import-substitution, de quelque envergure, se situent dans les industries « lourdes », mais ils sont peu nombreux (2). Dans l'industrie chimique, on retiendra une deuxième fabrique de colle SADOFOS (150 millions de F. CFA d'investissements, 200 emplois), la première usine de produits pharmaceutiques (1 milliard d'investissements prévus), une usine de citernes en polyester à Abidjan (250 millions d'investissements), une unité de polymérisation de l'acétylène de vinyle (200 millions d'investissements), et surtout une usine de fabrication de pneumatiques pour voitures et camions (10 à 15 milliards d'investissements). Dans les industries mécaniques et électriques et le travail des métaux, les perspectives sont encore plus limitées puisqu'il s'agit surtout de deux extensions d'entreprises existantes, celle d'articles émaillés MIAM (240 millions d'investissements) et le démarrage du projet de fonderie ABI (fonte et métaux non ferreux, 500 millions d'investissements).

La deuxième décennie de l'indépendance marque donc bien, dans le domaine des activités tournées essentiellement vers le marché intérieur, la volonté du gouvernement ivoirien, de compter principalement sur le dynamisme et l'amélioration de la compétitivité des entreprises déjà implantées, pour poursuivre la croissance industrielle. La Côte d'Ivoire a pris conscience que les prétendus effets de diffusion par la demande des industries « industrialisantes » ne peuvent s'exercer, dans les conditions actuelles, qu'à l'extérieur. Aussi la dépendance par les importations est-elle momentanément acceptée comme un fait inéluctable. Tout espoir pour créer un tissu industriel diversifié et intégré n'est pas abandonné pour autant. On pense que, dans les conditions ivoiriennes, le meilleur moyen d'y parvenir est de développer les industries de valorisation pour l'exportation.

3.3. ÉVOLUTION ET PERSPECTIVES DES INDUSTRIES DE VALORISATION DE PRODUITS LOCAUX POUR L'EXPORTATION

Depuis l'indépendance le modèle de la valorisation pour l'exportation a suivi deux étapes. Durant la décennie des années 60 on s'est limité au premier stade de transformation des matières premières avec pour principal atout un gain sur les coûts de transport. Cette phase s'est vite révélée insuffisante pour la relance du secteur industriel. Dès la fin des années 60, une nouvelle stratégie a été mise au point qui consiste à pourvoir le pays d'entreprises de très grande taille, capables ainsi de produire massivement au moindre coût en valorisant une matière première locale et d'exporter l'essentiel de leur production.

3.3.1. *Le poids des exportations industrielles dans la P.I.B. connaît une forte croissance depuis 1970.*

En 1961, les industries ivoiriennes réalisaient un chiffre d'affaires de 5,0 milliards de F. CFA sur le marché d'exportation. La valeur ajoutée grâce à ces ventes extérieures s'élevait à 2,6 milliards, soit 52 % de la production brute, mais cela ne représentait que 2,0 % de la P.I.B.

Dix années plus tard, les exportations industrielles atteignaient 31,7 milliards, ce qui ne faisait plus que 24 % de la production industrielle au lieu de 26 % antérieurement. Néanmoins, les exportations avaient été multipliées par 6,3 (20 % par an). Elles se traduisaient par une création de valeur ajoutée égale à 11,0 milliards (35 % du chiffre d'affaires) et à 3,0 % de la P.I.B.

En 1973, les exportations de produits manufacturés atteignaient 57,5 milliards, soit un taux de croissance moyen annuel de 34 % au cours des deux dernières années. Les exportations industrielles s'élevaient maintenant à 31 % de la production industrielle moderne. La valeur ajoutée pouvait être estimée à 16,0 milliards (presque 28 % du chiffre d'affaires) et représentait alors 3,4 % de la P.I.B.

Ce mouvement s'est même accentué en 1974, où, d'après les chiffres provisoires de la Comptabilité Nationale, les exportations des produits des industries manufacturières et extractives se seraient élevées à 107,7 milliards de F. CFA. Nous ne connaissons malheureusement pas la part due à l'inflation qui, cette année-là, a été galopante. Cependant, les exportations industrielles étaient multipliées par 1,86 pendant que celles des autres produits ne l'étaient que par 1,36 et les importations par 1,48.

(1) Dans la répartition du capital social de l'industrie on dénombre une trentaine de nationalités différentes.

(2) Ministère de la COOP. D.E.P. Jan 1976.

3.3.2. *Les exportations de produits industriels représentent une part croissante des exportations totales.*

Les exportations totales ivoiriennes sont passées de 43,6 milliards de F. CFA en 1961 à 126,6 en 1971, 196,0 milliards en 1973 et 291,8 milliards en 1974.

Parmi ces ventes à l'étranger, les produits des industries manufacturières et extractives ont représenté respectivement 11,5 %, 25,0 %, 29,3 % et 36,0 %. Il est fort probable qu'en 1980 ce ratio sera voisin de 50 %.

Cette évolution traduit les efforts de la politique ivoirienne dans le domaine de la valorisation et constitue, certainement, la principale différence qui sépare l'industrie ivoirienne de celle des autres États d'Afrique tropicale. Même si, à l'instar de ses voisins, la Côte d'Ivoire a eu tendance à surestimer le rôle de la substitution des importations au cours de la première décennie de l'indépendance, elle n'a pas, contrairement à eux, négligé la stimulation et la diversification de ses exportations. Dès le départ, le traitement des matières premières de base a été envisagé et les perspectives qui paraissent ouvertes dans ce domaine sont d'une ampleur assez impressionnante.

3.3.3. *Les exportations de produits industriels concernent principalement la valorisation de matières premières.*

Des industries de valorisation de matières premières avaient déjà été implantées sous la période coloniale avec l'extraction (diamants, manganèse), la première transformation des produits agricoles (huile de palme brute en 1932 par Blohorn, le triage et conditionnement du café, les conserves d'ananas, les cigarettes, l'égrenage du coton) et aussi la première transformation du bois (sciages). Cependant, bien que représentant environ 85 % des exportations industrielles en 1961, ce genre d'activité situé essentiellement dans les industries traditionnelles dites « légères », n'était encore qu'à l'état embryonnaire, puisqu'on peut estimer alors à 4,3 milliards les exportations de produits locaux élaborés.

Depuis l'indépendance, on constate que les produits des industries de valorisation concernent encore près de 80 % de la valeur des exportations, avec une prépondérance aussi marquée pour les produits agricoles transformés. Ces résultats sont obtenus malgré les progrès réalisés dans l'import-substitution par des entreprises récentes dont les motifs de l'implantation nous ont révélé que la demande potentielle des États d'Afrique de l'Ouest avait

constitué l'une des raisons principales du choix de la Côte d'Ivoire.

Ce processus d'industrialisation pour l'exportation recouvre deux périodes qui semblent bien distinctes.

(a) Au cours des années 60 on s'est principalement limité à la *première transformation des produits locaux*, prolongeant ainsi la politique coloniale.

On a vu, ainsi, des usines nouvelles, ou mêmes anciennes, prendre leur essor à l'exportation dans des domaines variés. Dans l'agro-alimentaires on retiendra principalement la fabrication de beurre de cacao (1965), la solubilisation du café (1962), les conserves diverses (ananas, crevettes, thon) et l'huile de palme brute, dans le textile le coton fibre, et dans le bois le sciage, déroulage, tranchage et contreplaqué. Enfin, les ventes à l'étranger de produits chimiques comprenaient pour un tiers des biens incorporant des inputs agricoles (latex, essence d'agrumes, savon).

Dans cette voie, les résultats de la Côte d'Ivoire sont nettement supérieurs à ceux des États voisins, si l'on se place du seul point de vue du volume des exportations. Néanmoins, le processus de valorisation était à peine ébauché, non seulement du point de vue de l'intégration au cours de différents stades de production, mais aussi, du point de vue du degré de valorisation des produits de base.

C'est ainsi, qu'en 1971, les trois principaux produits du secteur primaire, le café, le cacao et le bois étaient encore exportés à l'état brut dans une proportion respective de 98 % (1), 79 % et 75 % en volume. En valeur, les *produits élaborés* à partir de la matière première locale ne représentaient qu'environ 20 % du total des exportations, contre 76 % pour les produits bruts et 4 % pour les produits finis.

La croissance de ce marché d'exportation, basée sur une légère transformation locale, s'est donc trouvée rapidement limitée par suite du manque d'intérêt suscité par ces produits semi-finis dans les pays industrialisés. Ceux-ci préfèrent, en effet, importer directement la matière première de base qui, selon eux, leur permettrait de produire à un coût inférieur des biens de meilleure qualité que les produits semi-finis importés.

Pour surmonter cet obstacle, le gouvernement ivoirien s'est engagé, dès la fin des années 60, sur une nouvelle phase dans la valorisation.

(b) *L'intégration du processus de valorisation.*

Cette nouvelle phase consiste à pousser au maximum la fabrication de produits élaborés à partir

(1) Le triage et la mise en sac ne sont pas inclus dans la transformation industrielle du café, mais seulement le café soluble et la torréfaction.

d'une matière première locale en vue d'*exporter un produit fini* vers les marchés occidentaux.

Il ne suffit plus, dans ce cas, d'utiliser l'arme des avantages douaniers ou fiscaux pour espérer vaincre le marché extérieur des sociétés multinationales. Celles-ci disposent, en effet, d'énormes atouts qui expliquent leurs faibles coûts de production relatifs. Une longue expérience, acquise en ce domaine, leur a permis de détenir le monopole des circuits commerciaux et des transports internationaux, de maîtriser la technologie de pointe, de disposer d'installations à fortes capacités de production et à fort degré d'intégration, d'économies externes étendues et variées et d'une main-d'œuvre expérimentée ; ceci explique leur avantage qualité-coût. Face à ces atouts, les pays sous-développés ne peuvent guère opposer que la présence d'une matière première dont la transformation sur place devrait réduire le coût de transport et d'une main-d'œuvre banale bon marché. D'une part, comme on le sait, l'évolution du transport international a eu pour conséquence de diminuer l'avantage du coût de transport. En Afrique noire cette tendance est accentuée par le fait que les tarifs dans le sens Afrique-Europe sont relativement supérieurs à ceux que supportent les marchandises dans le sens inverse. D'autre part, en Côte d'Ivoire, le coût de la main-d'œuvre subalterne est en partie compensé par sa faible productivité et par la rémunération élevée du personnel qualifié.

Malgré ce désavantage relatif, la Côte d'Ivoire, allait pouvoir bénéficier d'un facteur décisif lié au choix de son modèle d'ouverture extérieure.

Aux yeux du gouvernement ivoirien, il était évident que ses efforts dans ce domaine ne pourraient porter leurs fruits sans la collaboration technique, commerciale et financière des Sociétés Multinationales. En effet, les matières premières de base ivoiriennes ne sont pas des produits indispensables pour les pays industrialisés, à l'exemple du pétrole ou des minéraux. L'ouverture de vastes marchés occidentaux passait par l'accord, explicite ou implicite, des entreprises qui dominaient le marché et par un minimum de compétitivité, ce qui exigeait un appel à leur compétence.

Cet appel fût d'autant plus entendu, que la Côte d'Ivoire présentait, en Afrique tout au moins, une image exceptionnellement favorable de stabilité politique, de libéralisme économique et de dynamisme dans les structures de production.

Le critère de la rentabilité, appliqué dans ce cadre d'ouverture extérieure, allait tout naturellement orienter les investissements dans les secteurs où la Côte d'Ivoire pouvait offrir le plus d'atouts. Cette

politique fût amorcée dans deux domaines qui ont donné naissance à des projets d'échelle mondiale : les industries agro-alimentaires et le textile.

3.3.4. *Les perspectives de la valorisation pour l'exportation paraissent encourageantes* (1).

Le démarrage des *complexes intégrés dans le secteur agro-alimentaires* date du milieu des années 60 avec le développement des activités de la SODEPALM.

Ce groupe dont la vocation initiale est la production d'huile de palme et de palmistes devrait voir progressivement son action s'étendre dans le sens vertical grâce à l'application de ses recherches au niveau du « circuit d'expansion de l'agro-industrie du palmier à huile ». Dans le sens d'une intégration horizontale ses efforts portent actuellement sur d'autres investigations, telles que le coprah et le soja. Ils se sont traduits, dans le domaine industriel, par la construction d'une nouvelle usine d'extraction d'huile à partir de graines de palmiste, de soja et de coprah. De même que pour les produits du palmier, ceux du cocotier peuvent faire l'objet d'une série de valorisations locales qui sont à l'étude au service d'engineering agro-industriel de la SODEPALM. Si au niveau de la P.I.B., l'apport du Groupe Sodepalm est resté relativement modeste avec 1,6 % en 1973, il doit atteindre l'ordre de 5 % en régime de croisière (2). L'impact de ce groupe ne doit pas être dissocié de l'extension et de la modernisation du groupe Blohorn, dont il assure la majeure partie de l'approvisionnement. Les exportations de cet ensemble représentaient déjà 6,8 % des exportations de produits industriels en 1973, part qui avoisinait près de 15 % en 1974, à cause en partie de la hausse des prix des produits du palmier.

Toujours dans le secteur de l'agro-alimentaires, la Côte d'Ivoire, troisième producteur mondial de cacao, va devenir prochainement un *exportateur de chocolat brut*. L'existence d'une première société de traitement du cacao, créée par la société française Cacao-Barry, a permis l'implantation d'une première usine de chocolat, CHOCODI, dont les 10.000 tonnes de production annuelle de chocolat brut devraient être exportées.

Mais c'est surtout vers la création de *complexes sucriers* que les dirigeants semblent vouloir porter leurs efforts au cours des prochaines années. L'ambition du gouvernement ivoirien est de produire 500.000 t. en 1985 dont 400.000 t. pour l'exportation, avec le lancement progressif d'une dizaine de grands complexes sucriers dans les années qui viennent. On mesure l'étendue de ce projet quand on sait, qu'au début de cette décennie la Côte d'Ivoire ne produisait

(1) Sources : Ministère de la Coopération, D.E.P. 1976.

(2) SEDES, 1975 (avril).

pas encore de sucre, et que le coût d'un seul complexe est estimé actuellement à 35 milliards de F. CFA, c'est-à-dire au total des investissements du groupe Sodepalm depuis sa création ! Une unité de 50.000 t. est déjà en activité depuis 1975, deux nouveaux complexes sucriers sont en cours de construction. A eux trois, ils devraient produire déjà 150.000 t. vers 1980. Les deux premières usines ont pour objectif la satisfaction du marché national. Mais l'on sait que la première raffinerie ne parvient pas à fonctionner dans de bonnes conditions de rentabilité. Sa production est nettement inférieure aux normes prévues et son prix de revient élevé a eu pour conséquence une hausse de prix du sucre sur le marché national. Dans ces conditions, il serait très dangereux pour l'équilibre économique de la Côte d'Ivoire, d'aller au-delà des trois projets actuellement retenus, avant d'être assuré que les conditions nationales de production de ce produit sont favorables ainsi que les perspectives mondiales de l'offre et de la demande.

Jusqu'ici délaissé, *l'élevage industriel* voit démarrer deux gros projets avec la création d'un complexe agricole situé à Abidjan, d'un coût de 1,8 milliard (6 millions de poulets, 7.000 tonnes de viande en 1980) et du ranch de la Marahoué, d'un montant de 1,5 milliard d'investissement, qui élèvera 30.000 bovins.

Cette nouvelle politique industrielle, est poursuivie également dans le *secteur textile*. Les années 60 ont vu se développer toute une série d'activités qui s'étendent de la filature, tissage, teinture, imprimés de coton, confection d'ouvrages en tissus, bonneterie, confection de vêtements, etc. Malgré cela, les utilisations industrielles de coton-fibre étaient encore peu répandues en 1971 (5.511 t. sur 11.797 t.). Les efforts entrepris pour étendre la culture du coton permettaient, par ailleurs, d'espérer une croissance rapide de la production. Aussi, n'est-il pas étonnant que ce soit dans ce secteur que les efforts des autorités ivoiriennes aient rencontré leurs premiers succès, avec les trois grands complexes géants de filature-tissage devant produire chacun entre 9 et 12.000 t/an de tissus.

Le premier complexe, UTEXI à Dimbokro et le second GOTIVO à Agboville, ont démarré respectivement en 1975 et 1976. Leur implantation résulte d'un financement multinational avec participation ivoirienne. A l'origine des projets il faut signaler, toutefois, que la maison mère étrangère disposait déjà d'une expérience ivoirienne avec chacune leur propre usine d'imprimés : UTEXI et ICODI. Mais, alors que ces dernières avaient pour vocation principale la transformation d'une matière première importée pour le marché local, les complexes ont pour but de valoriser le coton-fibre ivoirien en vue d'exporter les 3/4 de leur production.

Enfin, le troisième gros complexe doit résulter de l'extension de l'usine de filature-tissage, impression et confection de Gonfreville à Bouaké. Dans ce sens, c'est l'évolution de la plus ancienne société coloniale du secteur industriel (1921), dont le capital social est devenu progressivement à majorité ivoirienne, qui permettra à l'industrie d'accéder au marché mondial.

Ces trois projets doivent représenter ensemble environ 30 milliards d'investissements étalés sur 6 ans. En 1971, l'ensemble des investissements bruts cumulés du secteur textile ne dépassaient guère 10 milliards et permettaient d'employer près de 7.000 salariés. Avec trois fois plus d'investissements dans ces « mammouths » on escompte créer 4.500 emplois supplémentaires directs, seulement. On mesure là l'un des dilemmes dans lequel est enfermée la politique ivoirienne. Le principal objectif fixé au secteur textile est la création d'emplois, en partant du principe que c'est l'un des secteurs dont la production est la plus intensive en main-d'œuvre. Mais comment atteindre cet objectif quand la main d'œuvre locale n'est pas compétitive sur les marchés mondiaux ? C'est ainsi, par exemple, que les écus locaux ont un prix de revient nettement supérieur à celui des pays asiatiques. Plutôt que de devoir subventionner constamment un secteur non rentable, dont la croissance et les emplois créés seront limités, du fait que le marché national commence à être saturé, on va essayer de s'intégrer au maximum dans les échanges internationaux. Grâce aux économies d'échelle que permettent de tels mammouths, on espère diminuer le coût de production, en compensant le niveau élevé des salaires par la hausse de la productivité. Dans cet esprit, les effets attendus sur l'emploi ne se limitent pas aux seuls projets mais à la grappe d'investissements induits que de telles unités devraient entraîner.

On aperçoit dès maintenant les premiers résultats de ce choix avec le démarrage de l'usine de confection TEXAFRIC dans le sillage du complexe GOTIVO à Agboville (1,2 milliard d'investissements, 200 emplois) avec le lancement de nombreux projets pour la fabrication de fil à coudre à Bouaké, le tissage de popeline fantaisie et de polyester coton, le tissage de bazin et de coutil..., et avec l'extension des entreprises existantes.

Cette politique de valorisation est aussi envisagée dans le *secteur du bois* avec le vaste complexe papeter de la région du Sud-Ouest, capable de produire 300.000 t. de pâte à papier de bois locaux. Après les résultats concluants des essais réalisés à Taïwan, une étude de préfactibilité concernant la construction de l'usine a été effectuée par des norvégiens. Il est prévu un investissement de 95 milliards de F. CFA.

Enfin, nous ne nous étendrons pas sur les perspectives de l'exploitation du minerai de fer de Bangolo.

Malgré tous les efforts déployés par le gouvernement ivoirien pour la réalisation de ce projet relatif à l'extraction de 200 millions de t. de pellets à faible teneur (36 % de fer) mais avec très peu d'impuretés (37,4 % de silice), les obstacles à régler pour parvenir à sa mise en chantier paraissent encore assez nombreux.

L'évolution de ces structures industrielles, montre que l'on cherche à atteindre le stade de la maturité en appliquant la technologie de pointe dans les activités où l'on escompte bénéficier d'un atout dans la spécialisation internationale. Ce recours aux investissements hautement capitalistiques se trouve être une contrainte pour la Côte d'Ivoire à cause des conditions de qualité et de prix imposées par les exportations vers les pays industrialisés qui sont prépondérantes dans le modèle ivoirien, compte tenu de l'étroitesse du marché national.

Conclusion

L'analyse de la croissance industrielle de la Côte d'Ivoire a mis en relief le rôle moteur qu'a exercé le secteur industriel sur la croissance économique de ce pays. Mais nous avons vu que la phase d'import-substitution ne peut déjà plus assurer, à elle seule, la poursuite d'une croissance industrielle rapide. La relance de ce secteur industriel est attendue principalement des industries de valorisation de produits agricoles locaux, dont le produit fini est destiné au marché international.

Un tel processus dans l'intégration agro-industrielle n'a jamais atteint des résultats aussi avancés dans un pays d'Afrique noire. On espère, par son intermédiaire, parvenir à réunir toutes les conditions préalables au démarrage, définies par W. W. Rostow. Pour cette principale raison, l'expérience ivoirienne est différente de celle de ses homologues africaines.

Dans le cadre du modèle classique suivi par ses voisins, la croissance de l'industrie ivoirienne serait, elle aussi, bloquée. « La difficulté tient au fait que l'industrie à elle seule ne permet pas d'industrialiser un pays. Il faut à l'industrie elle-même du temps pour accélérer son développement et acquérir une capacité de concurrence » (Rostow, 1963, p. 40).

A titre d'exemple, la politique d'import-substitution du Ghana se serait « traduite, en dehors de la maigre satisfaction de devoir désormais à la fabrication locale certains articles autrefois importés, par de hauts prix de revient, de faibles possibilités de vente, une absence de liens étudiés avec l'amont,

pour l'approvisionnement, et avec l'aval, pour l'écoulement, une création limitée d'emplois, une répartition géographique mal équilibrée, un mépris fâcheux du détail et de la maintenance, enfin l'impossibilité générale d'exporter des produits ainsi obtenus » (1).

Comme le montrera notre étude en cours sur les coûts de l'industrialisation, il eût été irréaliste, et même dangereux, pour la poursuite de la croissance, de chercher à calquer le plus rapidement possible les structures industrielles des pays développés, dans un pays présentant les conditions économiques, politiques et sociales de la Côte d'Ivoire.

Cependant, si un processus d'industrialisation relativement harmonieux et fondé sur l'ouverture extérieure a permis à ce pays de progresser plus vite que ses voisins, nous ne pouvons pas pour autant prétendre que d'ici 1985-1990, comme l'espèrent les dirigeants ivoiriens, on sera parvenu à un développement auto-entretenu.

En premier lieu, les conditions économiques et sociales, internes et externes, particulièrement favorables, qui ont prévalu depuis l'indépendance, devront se prolonger ; il est nécessaire, aussi, que certains facteurs opportuns apparaissent, mais on en saisit encore mal les contours. Il est intéressant de noter, par exemple, qu'au moment où les pays du tiers-monde se plaignent de la détérioration des termes de l'échange de leurs produits agricoles, la Côte d'Ivoire voit les cours de ses deux principaux produits d'exportation, le café et le cacao atteindre des sommets historiques. Les fortes gelées brésiliennes de 1975, la sécheresse en Colombie, la guerre en Angola sont des éléments fortuits qui ont fortement contribué à la hausse de ces matières premières en 1976. Mais, ces prix élevés font craindre une chute des cours, due à un transfert de la demande de ces produits vers des biens de substitution, parallèlement à une concurrence plus grande des États producteurs. Il faut reconnaître à l'avantage de la Côte d'Ivoire, que sans l'efficacité de sa politique agricole, qui lui a permis de multiplier par deux sa production de café et par trois celle de cacao de 1960 à 1975, elle n'aurait pas pu tirer profit de la conjonction des différents incidents extérieurs. De même, le succès de sa politique de diversification agricole et industrielle a multiplié les chances de voir se renouveler des opportunités de ce genre. Par ailleurs, le dynamisme économique dont a fait preuve ce pays le place en meilleure situation que ses voisins pour réagir aux fluctuations mondiales de l'offre et de la demande.

Compte tenu de ses potentialités en ressources naturelles et de l'extension prévisible de la taille de

(1) Les industries et travaux d'outre-mer, 1973 (Nov.), p. 846.

son marché, il n'est pas évident que la Côte d'Ivoire puisse se passer des industries de transfert pour amplifier la croissance économique qui résulte de deux premières générations d'industries. Or, les atouts dans ce domaine ne sont pas évidents.

En cas d'échec dans cette voie, il est à craindre que la Côte d'Ivoire ne soit acculée à rechercher les industries polluantes, que les pays industrialisés ont de plus en plus de mal à faire accepter par leur opinion publique.

A court terme, il est peut-être préférable d'accepter les inconvénients de la pollution en échange de la couverture de certains coûts humains. Mais l'étendue géographique de la Côte d'Ivoire n'offre pas de grands espaces en dehors des zones habitées. Par ailleurs, le climat tropical élève le coût d'entretien des installations conçues pour les pays tempérés et accroît les risques d'accidents (1). Sous la pression des besoins, on peut craindre qu'un pays du poids de la Côte d'Ivoire ne soit pas à même de faire appliquer, par les grandes unités internationales, les normes de sécurité optimales. Si une société multinationale décide de réaliser ces industries lourdes dans un pays en voie de développement n'est-ce pas, en partie, pour éviter les charges prohibitives de recherches et d'immobilisations qu'impliquent les mesures anti-polluantes dans les économies avancées? A long terme, les conséquences écologiques pour la Côte d'Ivoire risqueraient bien d'être pires que les avantages économiques attendus.

En second lieu, les moyens financiers et humains, dont elle a toute chance de disposer, seront pendant encore longtemps, largement insuffisants pour lui permettre d'atteindre ses objectifs de développement auto-entretenu, à partir de ses propres ressources. La confiance internationale, dont elle a bénéficié jusqu'ici, reste donc une condition indispensable pour qu'elle puisse financer le coût croissant qu'implique son modèle de développement. D'après le Ministre du Plan : « l'État et les entreprises publiques investiront au cours du plan 1976-1980 un peu plus de 1.000 milliards de francs CFA, soit à peu près le double en francs constants de ce qui avait été investi par ces mêmes agents économiques au cours du plan

précédent (1971-1975) », dans les différents domaines que recouvrent leurs actions (DIAWARA, 1976).

On saisit par là l'un des plus gros obstacles à la poursuite de la croissance rapide dans le cadre du modèle ivoirien. Déjà, tous les complexes agro-industriels, dont la Côte d'Ivoire a besoin pour maintenir son taux de croissance, ne sont pas assurés de trouver une source de financement sur le marché international des capitaux. L'autre entrave à ce type de croissance tient à l'étroitesse des débouchés qui s'offrent aux produits pour lesquels les pays africains bénéficient d'un avantage comparatif sur le marché mondial. Nous avons vu que la Côte d'Ivoire multipliait les projets dans le domaine sucrier, alors que les cours mondiaux ne lui garantissent pas une rentabilité suffisante. Si elle s'engage sur cette voie, c'est que les accords entre producteurs de produits tropicaux, ainsi que les possibilités de diversification dans les autres domaines ne lui paraissent pas suffisants pour lui permettre de réduire les nombreuses tensions créées par sa politique d'industrialisation.

Malgré les résultats remarquables de la croissance ivoirienne, l'objectif d'un développement auto-entretenu est encore loin d'être assuré. Mais, ce but ultime ne constitue-t-il pas le mythe le plus important, entretenu par certaines théories du développement, pour un pays présentant les caractéristiques de la Côte d'Ivoire? Plus que la course après une illusoire indépendance économique, la promotion de l'homme et la satisfaction de ses aspirations économiques et sociales ne doit-elle pas servir de critère pour juger des résultats d'une politique économique? Dans ce cas, même si l'on tient compte du prélèvement effectué par les agents étrangers, la part redistribuée à des agents nationaux a plus de chances d'être supérieure dans une économie en croissance que dans une économie en stagnation. Et si, la Côte d'Ivoire fait figure d'un îlot de stabilité politique en Afrique noire depuis maintenant une quinzaine d'années, il faut peut-être en rechercher la principale raison dans l'élévation du niveau de vie de sa population.

*Manuscrit reçu au Service des Publications de l'O.R.S.T.O.M.
le 17 Novembre 1976.*

(1) On peut en voir une preuve dans les difficultés de fonctionnement rencontrées par les unités ultra-modernes d'engrais et des corps gras situées à Abidjan, à leurs débuts tout au moins.

BIBLIOGRAPHIE

- AMIN (S.), 1965. — Trois expériences de développement, le Mali, la Guinée et le Ghana. P.U.F., Paris.
- AMIN (S.), 1967. — Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire. Éd. de Minuit, Paris.
- AMIN (S.), 1971. — L'Afrique de l'ouest bloquée. Éd. de Minuit, Paris.
- BAIROCH (P.), 1971. — *Le Tiers Monde dans l'impasse*. Éd. Gallimard, coll. Idées.
- BEDIÉ (Henri Konan), 1976. — Face à la crise. *Le Monde*, 30 avril, Paris.
- CHENERY (H. B.), 1960. — Patterns of industrial growth. *The American Economic Review*. Sept. (cité par Celso Furtado, 1970).
- CHEVASSU (J.) et VALETTE (A.), 1973. — Les industriels de la Côte d'Ivoire, qui et pourquoi ? O.R.S.T.O.M., Abidjan, *Sci. Hum.*, sér. Études industrielles n° 13.
- CHEVASSU (J.) et VALETTE (A.). — Présentation générale des principales activités industrielles par secteur en 1971. O.R.S.T.O.M., Abidjan, *Sci. Hum.*, sér. Études industrielles n° 10.
- CHEVASSU (J.) et VALETTE (A.), 1975. — Les revenus distribués par les activités industrielles en Côte d'Ivoire. O.R.S.T.O.M., Abidjan, *Sci. Hum.*, sér. Études industrielles n° 14.
- COLLECTIONS DE L'INSEE. — Sér. E. Entreprises, Paris.
- E. 22, 1973. — Trois comparaisons internationales des productivités.
- E. 27, 1974. — Fresque historique du système productif.
- E. 28, 1975. — Les tableaux de financements des sociétés privées 1968-1968.
- E. 29, 1975. — Les comptes intermédiaires d'entreprises, 1972 et 1973 sur la base de l'échantillon DGI.
- E. 31-32, 1975. — La mutation industrielle de la France du traité de Rome à la crise pétrolière, 2 T.
- COLLOQUES INTERNATIONAUX C.N.R.S. N° 538, 1973. — L'acquisition des techniques par les pays non-initiateurs.
- DIAWARA (M. T.), 1976. — *Horizon 80*. *Le Monde*, 30 avril, p. 15.
- DUNCAN (O. D.), 1960. — *Metropolis and Region*. John Hopkins Press-Londres.
- FURTADO (Celso), 1970. — Théorie du Développement économique. P.U.F., Paris, coll. SUP.
- LATOUR (G. F. B.), SHABOU (A.), 1974. — Les idéologies de la compétence en milieu industriel à Abidjan. O.R.S.T.O.M., Abidjan, *Sci. Hum.*, sér. Études industrielles n° 9.
- LES INDUSTRIES ET TRAVAUX D'OUTRE-MER, 1973. — (Novembre). Ghana. Les tendances du nouveau plan de cinq ans n° 264.
- MINISTÈRE DE LA COOPÉRATION, 1976. -- Janvier, Côte d'Ivoire. Données statistiques sur les activités économiques culturelles et sociales. Sous-Direction des Études économiques et de la Planification, Paris.
- MINISTÈRE DU PLAN. — République de Côte d'Ivoire, 1971-1975. — Plan quinquennal de développement économique social et culturel.
- MINISTÈRE DU PLAN, République de Côte d'Ivoire, 1974. — Les comptes de la Nation. Résultats provisoires.
- ROSTOW (W. W.), 1963. — Les étapes de la croissance économique. Éd. du Seuil, Paris.
- SEDES, 1975 (avril). — Impact macroéconomique de l'activité du groupe SODEPALM. Bilan et perspectives, document de travail.