



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

REPUBLIQUE DU ZAIRE

20125

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

IDENTIFICATION ET PREPARATION DE
STRATEGIE ET DE PLANS D' ACTIONS DES
FILIERES INDUSTRIELLES PRIORITAIRES

DIAGNOSTIC DES FILIERES
INDUSTRIELLES PRIORITAIRES

RAPPORT FINAL

PROJET
DP/ZAI/86/008



Mars 1992

INTER G

AVANT-PROPOS

Un premier diagnostic des filières industrielles prioritaires en liaison avec leur environnement économique a été réalisé fin 1989.

Une phase de concertation (Gestion Stratégique du Développement Industriel) avec les opérateurs économiques s'est ensuite déroulée tout au long de l'année 1990, concertation qui s'est appuyé notamment sur ce diagnostic.

Cette phase de concertation a permis à la fois d'affiner le diagnostic et de préparer les stratégies et plans d'action.

A la suite de cette concertation, il est apparu utile d'éditer à nouveau un diagnostic pour chaque filière prioritaire.

Ce diagnostic figure dans le rapport de phase 3 ; il figure également pour des raisons pratiques (édition d'un document complet par filière prioritaire) dans les rapports de phase 4 (Stratégies et plans d'action).

Dans les diagnostics on n'a pas repris, pour des raisons de clarté et de commodité d'emploi des dossiers, tous les éléments statistiques concernant notamment les différentes entreprises constituant les filières ; on trouvera ce type d'information présentée de façon détaillée dans le rapport de l'enquête industrielle.

Le présent dossier comportera donc les éléments suivants :

- Section I : L'environnement macro-économique de l'industrie Zaïroise en 1989
- Section II : L'impact du cadre réglementaire et institutionnel en 1989
- Section III : Le diagnostic des filières prioritaires
- . Première partie : Le diagnostic des filières prioritaires dans leur environnement en 1989
- . Deuxième partie : La synthèse des diagnostics des filières prioritaires dans leur environnement en 1991.

SECTION I

L'ENVIRONNEMENT MACRO-ECONOMIQUE
DE L'INDUSTRIE ZAIROISE EN 1989

I LES DESEQUILIBRES MACROECONOMIQUES DU ZAIRE

La situation macroéconomique du Zaïre est caractérisée, depuis bientôt deux décennies, par un excès chronique de la demande globale sur l'offre globale.

Ce déséquilibre est la résultante des chocs subis par l'économie, suite à la détérioration de la situation interne et externe.

I.1 - Les déséquilibres intérieurs

Les déséquilibres internes trouvent leur origine notamment dans :

- * la détérioration ou destruction des infrastructures de base (routes, télécommunications...),
- * la vétusté des équipements et appareils de production,
- * le manque de capitaux,
- * la faiblesse de l'appareil institutionnel et des ressources humaines nécessaires à la gestion tant administrative que financière du pays....

Certaines décisions de politique économique, (notamment des projets trop ambitieux et peu rentables, les mesures de zaïrianisation excessives ou trop rapides), et parfois leur venue tardive ou intempestive, ont été la base de l'aggravation de ces déséquilibres.

En outre, la multiplication des interventions des pouvoirs publics dans les divers domaines de l'activité économique (fixation des prix des produits agricoles, création de multiples impôts et taxes, contrôle des changes, contrôle des taux d'intérêt, contrôle des prix...), a considérablement gêné le fonctionnement et parfois menacé, sinon l'existence du moins la viabilité de certaines unités de production.

Les faiblesses de l'encadrement administratif des décisions macroéconomiques et parfois la recherche des rentes de situation ont souvent contribué à enraceriner les déséquilibres dans les moeurs. Les gestionnaires, à des différents niveaux de l'échelon décisionnel consacrent souvent le plus clair de leur temps à "gérer la crise" plutôt qu'à la juguler.

La pratique de "gérer la crise", prise dans son acception macroéconomique exprime la volonté de maintenir la demande globale à son niveau d'avant la crise, face à une offre globale constamment en déclin. Une règle de jeu économique assez particulière régulait le comportement : "demander tout et ne rien offrir" ou "consommer tout et ne rien produire", ce qui aide à maintenir l'absorption domestique continuellement au-dessus de la production domestique.

Enfin, le retard pris dans l'initiation et dans l'application des mesures correctives a permis à la situation intérieure de se détériorer.

Le caractère parfois limité de celles qui étaient prises diminuait considérablement leur efficacité.

1.2 - Les déséquilibres extérieurs

Le premier choc d'origine extérieure proviendra de la baisse du prix du cuivre, conséquence de la fin de la guerre du Viet Nam. Le mouvement de déclin amorcé par le choc se généralisera plus tard à presque toutes les matières premières exportées par le Zaïre (surtout avec la fin du boom enregistré sur le marché des commodités pendant la période 1973-1977). La détérioration des termes de l'échange qui en est résulté se poursuit jusqu'à ces jours (voir le tableau ci-après).

Le choc pétrolier des années 70 a frappé fortement sur le secteur extérieur en alourdissant considérablement la facture des approvisionnements en produits du pétrole.

La crise de zaïrianisation peut, à certains égards, être considérée comme une réaction à chaud, des dirigeants zaïrois au coup porté par la combinaison de ces deux chocs à l'économie du Pays.

Elle a cependant eu une part de responsabilité non négligeable dans la détérioration des relations économiques du Zaïre avec ses partenaires dont la confiance a été considérablement minée. La capacité d'exportation (surtout des biens industriels) s'est presque évanouie.

Pour s'approvisionner en biens et services et en capitaux frais en provenance de l'extérieur, l'endettement devenait le passage obligé. (Cette dette s'estime actuellement à 8 milliards de dollars américains, soit près de 124 % du PIB).

Le pays ne présentait de ce fait aucune crédibilité pour attirer les ressources productives d'origine extérieure.

La détérioration de l'appareil de production ne permettait plus aux exportations, ni de suivre le rythme des importations ni de générer suffisamment de ressources pour rembourser la dette extérieure. La situation de la balance courante et surtout celle de la balance de performance restaient en constante détérioration.

Aussi le Zaïre va-t-il solliciter et obtenir des rééchellonnements successifs de sa dette. Le service de la dette à couvrir, y compris les obligations vis-à-vis du FMI, pendant les cinq années à venir représente 50 à 60 % du taux de service, soit entre 4 et 4.8 milliards de dollars.

Dans le cadre du Club de Paris, le Zaïre vient d'obtenir un rééchelonnement de \$US 1.652.000.000 sur un service brut de près de \$US 1.864.000.000, soit près de 89 % du service. Le Zaïre ne paiera, en 1989 que le solde qui s'élève à \$US 212.000.000.

Plus récemment, le Zaïre a bénéficié, à l'instar des autres pays les plus pauvres, des remises de dettes de la part d'un certain nombre de pays (Canada, France, Etats Unis, Belgique...). Dans cette perspective, le service de \$US 212 millions pourra être réduit de près de 15 % pour se situer aux environs de \$US 180 millions.

A tous égards, ce ballon d'oxygène consenti au Zaïre, soit dans le cadre des Clubs de Paris et de Londres, soit dans le cadre des relations avec les autres partenaires, est de plus en plus lié à l'adoption d'un programme d'ajustement structurel.

II L'EVOLUTION MACROECONOMIQUE DE L'ECONOMIE DU ZAIRE 1982-1987

Les déséquilibres indiqués ci-dessus ont conduit à la performance macroéconomique illustrée par le tableau ci-après.

II.1 - L'évolution de la situation intérieure

L'évolution de la situation intérieure reste dominée par une diminution constante de l'offre globale, face à une augmentation sans maîtrise apparente et insoutenable de la demande globale.

Pour cette période, le Produit Intérieur Brut par tête d'habitant a enregistré un taux de croissance moyen de - 0,5 % avec la chute la plus importante (-2 %) intervenue au cours de 1982-83, tandis que la meilleure performance est intervenue en 1985-86 (1.02 %).

Au plan sectoriel, la production agricole commercialisée et celle des biens industriels ont enregistré des résultats peu satisfaisants. L'agriculture commercialisée a connu un taux de croissance moyenne annuelle de 0,5 % tandis que la production industrielle n'augmentera en moyenne que de 0,2 % annuellement. Dans l'ensemble, ce tableau sectoriel suggère la poursuite du mouvement de stagnation qui date des années soixante dix.

L'augmentation de la demande globale s'est traduite par un taux d'inflation dont la moyenne annuelle s'est située à 64 %. Le taux le plus élevé est intervenu en 1983 (92 %) tandis que le plus bas a été enregistré en 1985 (24 %).

La demande globale a été essentiellement alimentée par un certain laxisme dans la politique monétaire (augmentation du crédit à l'économie). Le taux de croissance moyen du crédit s'est situé à 79,3 % par an. Ce crédit a été destiné en grande partie au financement du secteur de l'Etat qui a dépensé en moyenne 30 % du Produit Intérieur Brut, avec un déficit annuel très important tout au long de la période (sauf pour les années 1986 et 87 où il se situe dans le quadrant positif).

II.1.2 - L'évolution de la situation extérieure

Les données du tableau ci-après, relatives à la situation extérieure, indiquent une détérioration persistante de relations commerciales du Zaïre avec ses partenaires.

La balance générale de ce commerce est en défaveur du Zaïre. Le compte courant est resté négatif durant toute la période, avec le déficit le plus important en 1987 (-662 millions de dollars américains) et le plus bas en 1985 (-218 millions de dollars américains).

La balance de performance situe le Zaïre dans une position d'exportateur net des capitaux avec une moyenne annuelle de - 565.8 millions de dollars américains.

Cette détérioration est attribuable à deux facteurs importants, la détérioration du terme de l'échange et la perte de compétitivité des exportations zaïroises sur le marché international.

Le terme de l'échange est passé d'un indice de 74 (base de 1980 = 100) à 51 entre 1982 et 1987, soit une chute de 31 % en six ans.

Le taux de change effectif réel qui est le reflet de la compétitivité des produits zaïrois face aux autres pays a accusé une chute de 63.3 % entre 1982 et 1987 (indice de 1980 = 100). Le relèvement timide enregistré en 1983 (indice de 114) ne viendra point à bout d'une tendance essentiellement négative.

TABLEAU 1

L'EVOLUTION DE QUELQUES INDICATEURS MACROECONOMIQUES AU ZAIRE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987
1 LA SITUATION INTERIEURE						
1.1 L'offre						
P.I B./ Tête (prix 88)	610	598	595	590	596	596
Agriculture/Tête	3.09	3.02	3.00	3.02	3.28	3.09
Industrie/Tête	2.22	2.08	2.09	2.11	2.117	2.23
1.2 La demande						
Inflation (chang.%)	36.2	77.1	52.2	23.8	46.7	90.4
Crédit à l'Etat (million Z)	14.6	34.3	53.0	86.5	171.9	n.d.
Dépenses de l'Etat (% PIB)	34	26	37	28	27	n.d.
2 LA SITUATION EXTERIEURE						
Balance de performp (mil \$)	-709	-569	-557	-402	-556	-602
Taux de chg effec. (1980 = 100)	98	114	45	41	41	36
Dette ext. de l'Etat (Mi.Z)	8.1	n.d.	115.5	210.4	304.0	n.d.
Terme de l'Echange (1980 = 100)	74	80	75	71	55	55

III LES PROBLEMES DU SECTEUR INDUSTRIEL DU ZAIRE

L'élaboration et l'analyse du tableau d'échange interindustriel (TEI) a permis de mettre en évidence trois caractéristiques de l'industrie zairoises :

- * son extraversion
- * sa polarisation
- * sa désarticulation

Outre ces caractéristiques dérivées du T.E.I., le secteur industriel zairois est essentiellement caractérisé par la prédominance de la production de biens de consommation, la prédominance du secteur privé à capitaux étrangers et la forte dépendance à l'égard des importations tant de biens de consommation intermédiaires que d'équipements.

Le potentiel d'exportation des produits industriels est très faible et en constante régression et l'utilisation de la capacité installée se situe parfois en-deça de 30 %.

Certaines exportations classées sous la rubrique des produits de l'agro-industrie sont essentiellement en état primaire avec la valeur ajoutée limitée à une simple manutention ou reconditionnement.

Aussi les statistiques font-elles état d'un processus de désindustrialisation du pays depuis bientôt près de dix ans. La part de la production manufacturée dans le PIB commercialisé qui se situait à 18.4 % en 1973 atteignait à peine 8 % en 1987.

Les causes de cette performance médiocre du secteur se situent à des divers niveaux et peuvent se synthétiser en quelques points principaux :

- (1) les séquelles de la zaïrianisation excessive et de la radicalisation des années 70,
- (2) la pénurie des devises qui a caractérisée le marché avant les mesures prises dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel,
- (3) le fléchissement de la demande intérieure engendré par la baisse du pouvoir d'achat rongé continuellement par l'inflation,
- (4) le vieillissement de l'outil de production resté longtemps sans renouvellement et sans apport de nouveaux investissements,
- (5) le déficience des secteurs d'appui notamment dans les transports et communications, l'énergie, et dans les services divers,
- (6) la lourdeur des procédures et formalités administratives relatives à l'obtention des documents officiels nécessaires à l'exercice de la profession,
- (7) la qualité parfois médiocre et les prix souvent non-compétitifs des prix industriels zairois face aux produits importés,
- (8) la détérioration de l'environnement économique général subséquente à des tracasseries administratives de tous genres,

- (9) la complexité et la multiplicité des taxes et tarifs tant au niveau central que régional et local,
- (10) la faiblesse qualitative et quantitative des ressources humaines (manque de formation).

Il s'en est suivi une réaffectation des ressources vers les activités de spéculation et de commerce qui se sont progressivement substituées aux activités productives des biens matériels tangibles.

Les mesures destinées à inciter l'industrie sont pour bien longtemps restées fragmentaires, non-coordonnées et sans objectifs bien précis.

Il s'est multiplié des entraves de toutes sortes à l'activité industrielle et surtout à la production pour l'exportation et la consommation domestique.

C'est dans ce contexte qu'est née en 1984, l'idée de concevoir une étude sur le système d'incitation au Zaïre et qui a été financée par la Banque Mondiale sous la supervision du Département du Plan. Cette étude est actuellement érigée en structure plus ou moins permanente de Conseil et de suivi des mesures d'incitation aux entreprises du Zaïre (E.S.I.).

SECTION II

L'IMPACT DU CADRE REGLEMENTAIRE
ET INSTITUTIONNEL EN 1989

I LA PROTECTION TARIFAIRE

I.1 - La protection tarifaire à l'importation

La protection à l'importation poursuit trois objectifs :

- * la protection de l'industrie,
- * la politique sociale avec la protection des consommateurs vis à vis des biens importés à bon marché,
- * l'optimisation des recettes de l'Etat.

Les premier et dernier objectifs impliquent l'accroissement du tarif et le deuxième, sa diminution.

L'examen du système tarifaire à l'importation montre que l'incitation douanière semble protéger essentiellement :

taux de protection nominale

* l'industrie des métaux précieux	41 %
* l'industrie du bois et du charbon	37 %
* l'industrie textile	35 %
* l'industrie des chaussures	35 %
* les articles manufacturés	35 %
* les produits du cuir	28 %

Parmi les moins imposés on trouve :

* l'industrie chimique	14 %
* les produits minéraux	15 %
* les machines et appareils électriques	15 %
* l'industrie plastique	17 %
* l'industrie du papier	18 %
* l'industrie des métaux communs	18 %

Parmi les plus fortes hausses récentes il convient de noter :

* l'industrie textile	+ 25 %
* l'industrie du bois et du charbon	+ 23 %
* l'élevage	+ 22 %

Alors que les plus fortes baisses concernent :

* l'industrie plastique	- 35 %
* l'industrie du papier	- 25 %
* les graisses et huiles animales	- 24 %

Ces éléments sont complétés par une mutation temporaire relative aux importations des biens d'équipements, des pièces de rechange, et d'autres intrants qui bénéficient soit de la suppression des droits d'entrée (intrants indiscutables) soit de leur diminution.

L'incitation douanière semble protéger essentiellement le secteur des biens de consommation et celui de l'agriculture primaire.

En dehors du textile, du bois et de l'élevage, l'ensemble des secteurs font ressortir une exposition plus accrue à la concurrence des importations en accord avec la politique de libéralisation adoptée dans le cadre du plan d'ajustement structurel et la volonté de fournir à la population des biens de consommation indispensables que l'industrie locale n'est pas en mesure de produire.

L'impératif de maximisation des recettes cède ici le pas à celui du bien être de la population que reflète la consommation.

1.2 - La protection de l'exportation

L'ordonnance loi n° 86 044 de juillet 1986 a supprimé les droits et taxes de douane ainsi que la contribution sur le chiffre d'affaires qui frappaient les marchandises à l'exportation. L'information contenue dans le code de 1988 ne représente donc pas la situation réelle des exportations. Elle donne une simple indication de la protection douanière de la partie qui n'a pas été visée par le texte.

En tout état de cause, la capacité d'exportation du Zaïre reste très faible et limitée aux produits du secteur primaire ou de l'agro-industrie dont la valeur ajoutée industrielle est insignifiante.

Dans ce domaine, rien de spectaculaire ne s'est passé entre la réforme de 1986 et celles de 1988. Les tarifs de divers postes du code sont restés presque identiques :

- * le cuivre brut reste à 35 %
- * les pierres précieuses passent de 25 % à 31 % en moyenne
- * les autres métaux passent de 18 % à 20 % en moyenne
- * la zinc reste à 15 %
- * les minerais métallurgiques passent de 12 % à 11 % en moyenne

La libéralisation ne semble pas encore avoir eu les effets escomptés dans ce domaine ; mais il faut compter avec l'environnement international instable qui caractérise les secteurs d'exploitation des matières premières.

1.3 - Les mesures prises au niveau de l'OFIDA

Il est assigné à cet organisme de réaliser des recettes qui doivent avoisiner 85 milliards de zaïres pour l'année 1989. De janvier à juin 1989, il est estimé que sur les 42 milliards qu'il devait réaliser, le manque à gagner se situe à 10,5 milliards, soit près de 25 % des recettes prévues, du fait des importations exonérées (1).

En 1988, le manque à gagner de l'OFIDA attribuable aux diverses exonérations était estimé à plus de 16 milliards de zaïres. Si la tendance enregistrée au cours des six premiers mois de 1989 se poursuivait, le manque à gagner se situerait, à la fin de cette année aux environs de 21 milliards de zaïres. Il sera de 31 % supérieur à celui de l'année dernière (2).

1.3.1 - La réduction de la fourchette des taux à l'importation

Cette fourchette est située, dans le cadre de la réforme, dans les limites de 15 % à 50 %. L'objectif poursuivi ici est d'harmoniser la structure des tarifs en atténuant les dispersions trop prononcées observées dans l'ancienne structure. En moyenne, le droit d'entrée est passé de 10 à 15 % selon les dispositions du CAS, avec un rendement potentiel attendu de 6,6 milliards de zaïres. Ce rendement est supérieur de 500 millions de zaïres à celui qui était initialement prévu dans le cadre des pourparlers avec le Fond Monétaire International, et qui préconisait une augmentation de la CCA à l'importation sur un certain nombre des produits de 3 % à 10 %. Si l'on considère le tarif comme un indicateur du niveau de protection potentielle, calculée à la frontière, l'on peut admettre que cette nouvelle structure offre une protection qui se situe entre 15 % et 50 %. Cette mesure reste cependant très limitée dans son utilité comme guide de la politique d'incitation comme on le précise plus loin dans le texte. Elle ne tient compte ni de la capacité effective de l'administration à collecter les recettes douanières ni de l'évasion rampante qui caractérise le système zaïrois.

1.3.2 - La réduction du nombre de positions tarifaires bénéficiant de droits spécifiques.

La nouvelle législation douanière réduit le nombre de positions tarifaires bénéficiant de droits spécifiques minimum.

Ici, un effort est fait pour éliminer le manque à gagner dont souffre le Trésor suite à des exonérations jugées excessives.

Ce nombre est actuellement limité aux produits textiles, pièces de rechange, pneus et à l'électroménager. Il faut noter que la limite inférieure de 15 % de la fourchette des droits d'entrée et de 3 % de la CCA à l'importation s'appliquent surtout aux matières premières nécessaires à la production locale, qui se trouve ainsi encouragée.

(1) Cette estimation est réalisée sur la base du communiqué de presse du Président Délégué Général de l'OFIDA publié dans les colonnes du quotidien zaïrois Elima.

(2) Les estimations de 1988 sont tirées de Moncef Guen, "Aide-Mémoire sur la Réforme Fiscale et Parafiscale : février-avril 1989" Projet d'Appui aux Institutions de Gestion Economique et Financière du Zaïre avec la Banque Mondiale, Kinshasa, 1989.

I.3.3 - Le relèvement de la taxe administrative frappant les importations soumises au régime du code des investissements

Cette taxe administrative passe de 3 % à 5 %.

Aucune exonération n'est plus admise dans ce domaine, sauf dans des cas expressément autorisés par le Commissaire d'Etat aux Finances.

A ce sujet, il est couramment observé qu'au Zaïre, les entreprises bénéficiant des avantages du Code des Investissements ne respectent pas leurs engagements, surtout en matière des investissements et de l'emploi. L'évasion fiscale est très élevée pour cette catégorie d'entreprises.

Les sommes en question représentent près de 25 % du total des perceptions prévues par cet organisme.

Pour éviter ce genre d'hémorragie financière au détriment de Trésor, l'OFIDA soumet toute demande d'importation en exonération des droits au titre du Code aux nouvelles conditions, en plus des conditions habituelles :

- (1) - la présentation d'un rapport sur l'état d'avancement du projet d'investissement auquel se rapporte la demande,
- (2) - la présentation de la liste des matériels déjà importés dans le cadre de l'exonération sollicitée.

I.3.4 - La suppression de plusieurs taxes parafiscales

Le nombre de taxes fiscales et parafiscales est difficile à connaître au Zaïre. Les estimations les plus grossières suggèrent qu'il existe 700 taxes perçues par le Pouvoir Central et les Institutions de tutelles, et près de 208 taxes perçues par les régions, villes, zones et collectivités (voir à ce sujet l'étude sur le système d'incitation du Département du Plan).

La suppression de ces taxes restent encore théorique parce que de très nombreux organismes dotés de pouvoir de conception et de perception des taxes continuent à les percevoir.

I.3.5 - La majoration des droits d'accise spécifiques perçus sur les alcools et les tabacs

L'accise perçue sur les bières, les boissons alcooliques et les produits de tabac ont connu quelques réaménagements en mars 1988 et en janvier 1989.

Les droits sur les bières ont été doublés, passant de 10 à 20 % (pour la bière titrant de 60).

Les droits sur les eaux minérales, verront leur niveau passer de 3 à 10 %, et en ce qui concerne les boissons sucrées, les droits seront maintenus à 3 %. Ce même niveau est maintenu pour les jus.

Quant aux tabacs, leurs droits vont passer de 30 à 50 % tandis qu'une taxe de 5 % va frapper le sucre, le ciment et les allumettes.

Parrallèlement à ces augmentations et créations diverses, les droits sur les parfums seront réduits de 30 % à 10 %. Grâce à cette batterie de taxes, le Trésor entend réaliser les recettes de l'ordre de 14 milliards de zaïre dont la répartition sera :

- 6,0 milliards de zaïres en provenance des bières,
- 194 millions de zaïres des boissons alcooliques,
- 6,6 milliards de zaïres pour les cigarettes,
- 676 millions de zaïres attendus du sucre,
- 466 millions de zaïres provenant du ciment,
- 74 millions de zaïres venant des allumettes.

I.3.6 - L'expression des droits d'entrée en droits ad-valorum

Cette disposition remplace les droits spécifiques. Ce calcul est propre à améliorer l'élasticité des droits par rapport à la base imposable, à condition que l'administration de la perception soit efficace.

I.3.7 - L'entrée en vigueur d'un nouveau système de taxation des produits pétroliers

A partir du 1er février 1989, il est instauré un droit d'entrée de 10 %, une accise de 10 % et une surtaxe de transport qui s'élève à 55 % pour l'essence, 45 % sur le gaz oil et le fuel et de 15 % sur le pétrole.

Ces nouvelles taxes se substituent aux droits spécifiques en vigueur et qui étaient largement dépassés par l'inflation. Dans le même ordre d'idées, les prix des produits pétroliers ont été revus à la hausse pour tenir compte des fluctuations des prix frontières et de la dépréciation de la monnaie.

Le rendement des taxes sur les produits du pétrole, dans l'hypothèse où les révisions s'effectuent conformément au calendrier, devrait s'élever à près de 35 milliards de zaires dont l'affectation attendue serait :

- 17 milliards pour le Trésor Public,
- 14,8 milliards pour l'Office des Routes,
- 2 milliards pour le Service National des routes de desserte agricole,
- 1,2 milliard destiné à la Régie des Voies Fluviales.

Il est également prévu que les distributeurs aient dans les meilleurs délais, les arriérés dus à l'Office des Routes. Les mesures de taxation des produits pétroliers semblent très prometteuses pour l'Etat. Mais il faut tenir compte, dans leur appréciation, de l'impact qu'elles peuvent exercer sur le niveau d'activité de l'économie. Il faut aussi reconnaître que ces mesures ne constituent qu'un prélude à une politique des prix des produits pétroliers au Zaïre.

Cette mesure a un caractère provisoire et l'accès à ce régime est limité aux produits qui n'entrent jamais sans transformation dans la consommation finale, ou qui représentent une part très importante du prix de revient d'un produit soumis à la CCA ou droit de consommation.

La suppression offre un avantage au secteur agricole et industriel dans l'esprit de la stratégie du gouvernement. Elle peut se traduire par une augmentation de la production dans ces secteurs, pourvu qu'il y ait respect de l'esprit qui l'a animée.

I.3.8 - Le maintien de la CCA sur les intérêts

La CCA sur les intérêts est maintenue à son niveau de 1987, exception faite des prêts à l'agriculture.

I.3.9 - La mise en place d'un système de valeur minimale

Le système de minima de perception tarifaire devra être remplacé par un système de valeur nominale. Ce système a un caractère provisoire et sera remplacé plus tard par une surtaxe temporaire sur les importations dont le niveau dépendra de la compétitivité des industries concernées.

I.3.10 - Les taxes à l'exportation

Les procédures à l'exportation étaient trop nombreuses au Zaïre.

A titre d'exemple, pour le café, l'exportateur devait remplir au moins 53 formalités et à chaque niveau payer une taxe parafiscale. A ce jour, ce nombre a été réduit à 29 et il sera appelé à diminuer avec la libéralisation des exportations de ce produit.

Les droits sortie ont été supprimés pour une bonne partie des produits à l'exportation, à l'exception de ceux qui frappent les produits miniers, le café (robusta et arabica) et les bois en grumes.

1.4 - L'itinéraire de l'importation

Afin de bien appréhender l'ensemble des démarches nécessaires à l'importation d'un produit, il est bon de connaître l'itinéraire qu'il est nécessaire de parcourir et qui est rappelé ci-après :

1. Etablissement des factures pro-forma par le fournisseur en bonne et due forme. Ceci nécessite que le fournisseur connaisse les exigences des formulaires, sinon retour jusqu'à conformité.
2. Approche d'une banque commerciale pour connaître les disponibilités en devises. Deux cas peuvent alors se produire :
 - * pour un importateur/exportateur, il peut utiliser ses propres devises,
 - * pour un importateur/non exportateur, ce sont souvent les relations entre la banque et le client qui jouent.
3. Préparation du dossier pour la banque :
 - * licence (codes - indices...)
 - * facture pro-forma
 - * attestation fiscale

Ce travail nécessite une bonne coordination : en effet une attestation fiscale n'est valable que 4 mois et il faut 3 mois pour s'en procurer une nouvelle.

4. Ouverture de crédit documentaire :
 - * le dossier de la banque doit être approuvé,
 - * dans la plupart des cas, le crédoc doit être provisionné à 100 % en zaires,
 - * préparation du formulaire de demande de crédit documentaire (irrévocable et confirmé).

Cette opération nécessite des frais dont :

- * le financement de la provision de change,
- * les frais d'ouverture du crédoc : frais fixes (170 000 zaires), frais bancaires (environ 10 % plus la CCA) le taux de 2,5 % par mois à cause du crédoc.

Le crédoc est valable par période : 3 mois, 6 mois, ... Si une prorogation est nécessaire, il y a des frais d'environ 1 %.

5. La banque transmet le dossier à l'OZAC (Office Zaïrois de Contrôle).

6. L'OZAC s'adresse à son correspondant à l'étranger, SGS, par exemple, qui contrôle la fourniture avant emballage (conformité à la facture pro-forma : qualité, prix, quantité).

7. Après accord de l'OZAC (ou de la SGS), le fournisseur est autorisé à expédier.

8. La marchandise arrive à MATADI. Entre temps, il faut veiller à ouvrir la remise documentaire conforme au crédoc avec contrôle OZAC. La banque doit aussi recevoir la remise documentaire, car jusqu'ici la marchandise appartient à la banque.
Le document retourne à la banque pour qu'elle livre toutes les réserves. La banque endosse la lettre de transport.
Retour à l'OZAC qui met un cachet sur l'attestation remise par son correspondant.

9. Le dédouanement peut être fait par l'importateur ou par le transitaire qui endosse et fait le travail pour l'importateur (d'où frais). Les droits d'entrée dépendent de l'index tarifaire, mais l'assiette est sur base du CIF en devises transférées en zaires au cours du jour. Ceci rend difficile le paiement par un chèque certifié car le montant est connu à la dernière minute à cause de la variation des cours. Les délais peuvent être allongés si les contrôles précédents sont mis en doute, ce qui donne lieu à la perception de taxes informelles. Les principaux frais sont les suivants :
 - * droits d'entrée d'après index tarifaire
 - * la CCA (sur CIF + droits d'entrée)
 - * la taxe OGEFREM (ou % sur le tonnage)
 - * les frais de l'ONATRA pour la manutention
 - * les frais de statistique.

Remarque : si les documents ne sont pas en ordre, la marchandise va en magasin, d'où des frais par M3 ou par tonne, qui croissent avec la durée.

Conclusion : le rapport prix revient/prix achat CIF est souvent compris entre 1,3 et 1,7.

II LE SYSTEME FISCAL

II.1 - La nomenclature des impôts et taxes

Il existe au Zaïre deux catégories d'impôts et taxes officiellement instituées :

- les impôts et taxes qui relèvent de l'autorité centrale,
- les impôts et taxes qui relèvent des Entités Administratives Décentralisées (EAD),

En réalité chacune de ces deux catégories est subdivisée en deux composantes :

- la composante des impôts et taxes officiels,
- la composante des impôts et taxes non-officiels appelés encore impôts et taxes informels ou périphériques.

Avant d'exposer brièvement ces catégories, il est nécessaire de saisir la philosophie et les objectifs poursuivis par le système des impôts et taxes du Zaïre.

II.1.1 - Objectifs et philosophie des impôts et taxes

Il est généralement admis que le système d'impôts et taxes mis en place au Zaïre, et le PAS les réitère, poursuit deux objectifs principaux :

- la maximisation (parfois formulée comme une meilleure mobilisation) des ressources publiques,
- la meilleure incitation aux activités d'investissement, de production et d'exportation.

Pour réaliser ces objectifs, les réformes exposées plus haut et celles qui seront données ci-dessous sont envisagées.

Les objectifs, tels que formulés, sont fondamentalement ambigus et imprécis. Dans la pratique, leur interprétation donne lieu à des attitudes empreintes de beaucoup d'agressivité entre les agents de l'Etat et les Opérateurs économiques.

Ces attitudes relèvent de la conception du rôle de l'Etat et de l'impôt, et de celui du contribuable. Cette conception est héritée de la colonisation.

L'Etat est essentiellement punitif. Le système d'impôts et taxes sert d'occasion à montrer sa force de frappe.

En période coloniale, la plus grande source de revenu était constituée par les activités du commerce (intérieur et extérieur) parce que facile à saisir et à administrer. C'est ainsi que le système était et est encore prédominé par la fiscalité indirecte qui frappe les importations et les exportations, l'impôt sur le revenu des entreprises est fondé sur le bénéfice d'activité et la CCA frappe plutôt la production que la consommation.

L'évasion et la fraude sont des stratégies de fuite pour éviter la punition plutôt qu'un mécanisme de conservation de ressources nécessaires à l'investissement ou au réinvestissement. A défaut l'on s'arrange avec l'agent fiscal par pct-de-vin.

II.1.2 - Typologie des impôts et taxes

Au niveau central les principales catégories sont les suivantes :

Fiscalité :

- contributions sur les revenus et les bénéfices,
- taxes sur les salaires à la charge des employeurs,
- contributions sur la propriété,
- taxes sur les biens et les services,
- douanes et accises,
- taxes sur l'exercice des activités professionnelles,
- autres recettes fiscales.

Para-fiscalité

- recettes du domaine public,
- recettes non fiscales des services non fiscaux.

Impôts et taxes informels

- travaux d'intérêt public gratuits (Solongo),
- mobilisation des ouvriers pour des manifestations publiques,
- cotisations des entreprises pour financer les activités ou manifestations diverses,
- extorsions,
- corruptions et divers arrangements,
- taxes et impôts improvisés et occasionnels de tous genres etc..

Au niveau des Entités Administratives Décentralisées (EAD), on retiendra à titre indicatif les catégories principales suivantes :

- recettes fiscales rétrocédées par l'Etat au EAD,
- taxes fiscales cédées par l'Etat aux EAD,
- taxes créées et recouvrées par les EAD.

Ces taxes sont perçues aux différents niveaux de la hiérarchie EAD : la région, la ville, la zone (urbaine et rurale) et la collectivité. Ce qui donne lieu à un phénomène assez répandu de la double, triple et parfois la multiple taxation.

En outre, une taxe peut donner lieu à plus d'un prélèvement à chaque niveau de cette hiérarchie. A Bukavu, par exemple, la zone urbaine de Ibanda prévoit, en 1987, 61 taxes avec une correspondance en prélèvements distincts de l'ordre de 26.000.

Dans la ville de Bukavu, les taxes relevant de la compétence de la ville sont au nombre de 80 ayant une correspondance de près de 140 000 prélèvements distincts.

II.1.3 - Les caractéristiques de la fiscalité du Zaïre

L'analyse du système, décrit ci-dessus, révèle un certain nombre de caractéristiques qui constituent en même temps ses faiblesses, que ce soit au niveau central ou local.

- (1) Un système trop complexe : le système est extrêmement complexe d'abord par le fait de la multiplicité des taxes et impôts qui frappent le commerce, les revenus divers, les services et la propriété et ensuite par le nombre très important de centres dotés de pouvoir de créer et de recouvrer les taxes et impôts.
- (2) Un système trop effrité : la multiplicité des centres de décision donne naissance à un morcellement et à une fragmentation du système tout entier. N'importe qui peut créer la taxe au Zaïre, à n'importe quel moment et sur n'importe quelle assiette. La perception peut avoir lieu n'importe où, au bureau de l'autorité compétente, par voie bancaire, à la barrière érigée pour la circonstance, par un bouclage décidé de nuit ou de jour, chez le notable, par des retenues à la source, à la paye, à domicile etc.. Les taxateurs différents aussi, d'un endroit à l'autre et les uns peuvent contester la perception des autres et imposer des sanctions "appropriées".
- (3) Un système incontrôlable : ceci découle de ce qui précède. La capacité administrative d'encadrement et de contrôle, doublée d'une agressivité qui tend à la couvrir, font que par moment, le percepteur donne l'air d'un "tigre en papier".
- (4) Un système peu efficient : malgré la multiplicité des taxes et impôts, le système ne produit pas assez de recettes et reste très inélastique. Par exemple, près de 50 % des importations échappent à l'OFIDA, en moyenne, les EAD ne réalisent que près de 40 % de leurs prévisions.
- (5) Un système prédominé par l'informel : ceci est la résultante à la fois de la complexité et de la conception punitive de la taxe.

En outre, cette caractéristique est favorisée par le caractère parfois diffus de la répartition du pouvoir fiscal et souvent des abus dont les détenteurs, trop nombreux, se permettent de commettre sans crainte d'être sanctionnés.

II.2 - Quelques réformes envisagées dans le domaine de la fiscalité

En principe, la nécessité de réformer le système fiscal du Zaïre est une préoccupation constante depuis la crise des années 70. Dans cette perspective, la hiérarchisation du système actuel en système central et local est en elle-même une réforme (intervenue en 1884). Le système de Code des investissements est une réforme (révision en 1986).

Lorsque l'on parle de réformer l'un ou l'autre, il s'agit d'une réforme de la réforme. Pour peu qu'on soit habitué aux mécanismes de fonctionnement de ce système fiscal, l'on ne peut s'empêcher d'observer l'existence d'un cercle vicieux de réformes-insuccès.

Les réformes envisagées dans le cadre du PAS peuvent être présentées sur deux fronts : le front national et le front des EAD.

Pour chacun des fronts, l'on peut distinguer les réformes en fonction des objectifs qu'elles veulent atteindre.

II.2.1 - Les objectifs des réformes

Les objectifs de la réforme relèvent de la même logique qui anime le système du pays depuis la colonisation :

- la maximisation des recettes de l'Etat (colonial ou indépendant).
- l'incitation aux activités d'investissements, de production et d'exportation (la personne qui investit, la source du revenu investi, le type d'investissement, le type de production, le type d'exportation etc... ne préoccupent pas le fiscaliste. C'est l'affaire d'un autre expert ou conseiller).

On l'a vu plus haut, ces deux objectifs ne sont ni précis ni toujours compatibles. Les méthodes de maximisation et d'incitation ne relèvent pas toujours d'une même logique.

Du point de vue d'une simple théorie d'optimisation d'où est tiré le concept (bien abusivement à notre avis), la maximisation des recettes de l'Etat est le dual de l'incitation. A un maximum de recettes doit correspondre un minimum d'incitation et c'est l'entreprise qui doit supporter la charge des impôts et taxes, sources des recettes de l'Etat.

La dualité hante toutes les mesures prises dans ce domaine et le cercle vicieux relève probablement du fait que le problème posé possède, soit une multitude de solutions (chaque côté considère uniquement les décisions qui le favorisent) soit n'en possède pas du tout (la recherche se fait par imposition forcée et le jeu viole ses règles de libéralisation).

II.2.2 - Les mesures au niveau central

Les mesures à préconiser sont de deux ordres :

- * les mesures de réforme des finances publiques pour accroître et maximiser les recettes de l'Etat,
- * les mesures de réforme tarifaire et d'incitation.

La Réforme des Finances Publiques

Dans ce premier domaine, certaines mesures ont déjà été prises et d'autres sont encore à prendre notamment :

- (1) la consolidation dans le budget de certaines taxes para-fiscales de manière à réduire le poids de la parafiscalité,
- (2) l'élargissement de la base imposable de manière à accroître l'élasticité du régime fiscal,
- (3) la majoration de la patente de petits détaillants,
- (4) le renforcement de l'OFIDA par la fourniture des équipements et de personnel compétent,
- (5) la motivation des agents du fisc par la mise en place d'un système de prime retribuée à ceux qui découvrent la fraude l'évasion,
- (6) l'augmentation de la CCA à 18 %,
- (7) l'augmentation de l'efficacité de la direction des contributions,
- (8) le doublement de la charge administrative,
- (9) la mise en place d'un système de recouvrement des impôts sur le pétrole et d'augmentation progressive des prix des produits pétroliers,
- (10) la promulgation d'un nouveau barème CCR.

Pour compléter et préciser cette nomenclature, il convient de citer les mesures récemment prises au niveau de la direction générale des contributions.

1. Les impôts sur les revenus

Par l'ordonnance-loi n°89-016 du 18 février 1989, le barème de la contribution professionnelle a été modifié afin de tenir compte de la situation inflationniste. La dernière modification de ce barème était intervenue en 1984.

Le relèvement est de 6 points et reste toujours inférieur au taux d'inflation de cette période. Son indexation serait souhaitable mais le coût en serait tellement élevé que les autorités ont quelques peu temporisé.

Dans ce même contexte, le taux de la contribution exceptionnelle sur les rémunérations des expatriés a été relevé de 20 %, par l'arrêté départemental n° 047 du 15 février 1987. Elle n'est plus déductible comme charge d'exploitation.

2. La contribution professionnelle sur les profits

Par l'ordonnance-loi n° 89-015 du 18 février 1989 cette contribution établit le système de l'amortissement dégressif du matériel et de l'équipement, est instauré à l'exception des éléments dont la durée d'utilisation est inférieure à quatre ans ou supérieure à vingt ans.

Pour encourager les sociétés industrielles à produire pour l'exportation, il est instauré un système dégressif spécial (60 % du prix de revient pour la première année) lorsque leurs exportations représentent 20 % du chiffre d'affaires.

3. La réévaluation des immobilisations corporelles et incorporelles

Avant le 31 mars 1989, les entreprises devaient réévaluer les immobilisations corporelles et incorporelles sans que la plus-value n'ait une quelconque influence sur le résultat imposable.

Toutefois, une contre-partie, intitulée "écart de réévaluation" est inscrite au passif du bilan. Les coefficients de réévaluation sont également fixés par la même occasion (ordonnance-loi n° 89017 du 18 février 1989).

4. L'imposition de petites et moyennes entreprises

Avant cette disposition, les PME considéraient le paiement de la patente comme dispensatoire de toute autre imposition et les recettes étaient perçues par les collectivités locales.

Il est dorénavant institué un forfait évolutif sur le chiffre d'affaires des PME qui varie avec la profession exercée. La création des cellules régionales pour mieux suivre la matière imposable et percevoir le forfait est prévue par les mêmes dispositions.

5. La taxation des professions libérales

L'arrêté départemental n° 021 du 3 mars 1988 fixe les minima de taxation pour les professions libérales.

La caractéristique essentielle de ce barème est qu'il varie selon les professions et qu'il subit des abattements lorsque les professions s'exercent à l'intérieur du pays.

6. Les impôts sur les biens et services

Par l'arrêté départemental n° 003 du 6 janvier 1989, la contribution sur le chiffre d'affaires passe de 12 à 18 % pour l'intérieur, pour les ventes des produits qui n'ont pas de vocation sociales.

D'autre part, la CCA à l'importation sur ces produits est fixée à 20 %. Sur ce poste, l'Etat s'attend à réaliser des recettes de l'ordre de 7,1 millions de zaires.

Les intrants dits "indiscutables" voient leur CCA suspendue tant à l'intérieur du pays qu'à l'importation (arrêté départemental n° 004 du 6 janvier 1989). Quant aux autres intrants, leur admission au régime d'exonération est soumise à une autorisation expresse du commissaire d'Etat à l'Economie Nationale, après consultation avec la commission tarifaire.

L'on peut considérer cette mesure comme une incitation au secteur productif dans la mesure où elle évite la cascade de la CCA qui grevait les charges de production et de ventes.

7. Les impôts sur la propriété

Une modification a été produite sur la méthode de calcul de cette catégorie d'impôts. Le système de prélèvement par m² est remplacé par des forfaits qui varient selon la nature de l'immeuble et sa localisation (Ordonnance-loi n° 87-075 du 4 octobre 1987).

8. La taxe routière

Cette taxe est assise sur tous les véhicules admis à circuler sur le réseau routier public, quelle que soit la qualité du propriétaire (ordonnance-loi n° 88 029 du 15 février 1988). Elle varie selon le poids de l'engin concerné.

Cette imposition a donné lieu à quelques controverses en 1988 et a du être momentanément suspendue. Depuis le 2 août 1989, une campagne bien suivie est actuellement en cours pour sa perception.

Elle est souvent considérée comme une deuxième imposition sur les véhicules parce qu'elle se greffe sur la taxe de vignette.

Les mesures de réforme tarifaire et d'incitation

Les mesures décrites lors de la présentation du système tarifaire sont à mettre dans ce contexte et notamment :

- (1) l'élimination des droits qui frappent les exportations,
- (2) la réduction des exonérations en vue de la rationalisation des régimes d'exception,
- (3) l'élimination de l'interdiction de l'importation du tissu wax hollandais afin d'atténuer le renchérissement des tissus locaux observés sur le marché et encourager la concurrence,
- (4) la réduction de la charge administrative à l'importation à 5 % et sa généralisation,
- (5) la suppression des exonérations dont bénéficient l'Etat et les entreprises de l'Etat,
- (6) la mise en place des mécanismes de simplification des procédures administratives et documentaires à l'exportation,
- (7) la suppression de la CCA sur les intrants indiscutables etc...

II.2.3 - Les mesures au niveau des entités administratives décentralisées

Au niveau des EAD aucune réforme systématique n'a encore vu le jour du fait que ces entités n'ont qu'une très courte existence (création remontant à 1982) et les problèmes de désordre fiscal auquel leur existence a donné lieu étaient pratiquement inconcevables à la création.

Au cours de la réunion du 15 juillet 1988, le Gouvernement est longuement revenu sur le problème des "taxes anarchiques" au niveau des EAD.

Quelques décisions assez générales ont été prises :

- (1) instauration d'un mécanisme (qui reste à définir) de contrôle permanent afin d'éviter la perception anarchique des taxes,
- (2) réduction du nombre des services qui interviennent dans l'organisation et la perception des taxes,
- (3) prise de sanctions sévères (non définies) et exemplaires à l'endroit de tous ceux qui se rendent coupables de perception des taxes anarchiques,
- (4) organisation d'une campagne d'information auprès du public sur les taxes légales (dont le nombre reste indéfini par le texte de base) existantes, en utilisant toutes les voies utiles en cette matière : affichage aux ports, gares, aéroport et postes frontaliers.

Le problème posé par les EAD stigmatise la problématique même des réformes au Zaïre. En fait, ce ne sont pas les textes, aussi beaux soit-ils qui gouvernent un pays, ce sont des hommes.

Au Zaïre, ces hommes donnent l'impression de ne pas disposer de suffisamment de compétence ou de volonté d'encadrer les mesures.

A titre d'exemple, l'ordonnance de 1982 créant les EAD est plus que généreuse de modalité de contrôle, hiérarchique, titulaire, juridictionnelle sur ces unités. La loi financière générale de 1983 soumet les EAD aux contrôles du parlement, de la Cour des Comptes et du Département des Finances.

Mais personne n'exerce ce contrôle. On a l'impression que la démission est le meilleur système de gestion en général et de la gestion fiscale en particulier au Zaïre.

II.3 - Conclusions et perspectives à propos du système fiscal

Le système fiscal du Zaïre présente un paradoxe d'être en théorie très sévère et peu incitatif et en réalité peu productif et inélastique.

En pratique, les incitations accordées par le dégrèvement douanier sont plus que récupérées par la fiscalité et la parafiscalité intérieures de sorte qu'il est très difficile d'appréhender correctement le niveau d'incitation industrielle au Zaïre.

Le paradoxe crée une situation dans laquelle les activités de production sont découragées par la fiscalité et celle relative au commerce extérieur encouragées par le tarif douanier. Et en réalité aucune n'est vraiment stimulée parce que les produits à commercialiser doivent être fabriqués localement (soumis à la fiscalité dite sauvage).

Cette situation aboutit à la prolifération des demandes d'exonération de tous genres, à la fraude et surtout à la disparition des activités productives officielles. Elle favorise les activités de spéculation et surtout l'économie souterraine qui s'est considérablement développée au Zaïre pendant les années de la crise.

L'une des faiblesses les plus importantes des programmes actuellement en vigueur consiste à avoir complètement écarté le secteur informel dans ses actions. L'on ne peut pas, à notre avis, ajuster les structures de l'économie du Zaïre, sans suffisamment d'actions spécifiques au profit de ce secteur.

La fiscalité est déficiente du fait de ce secteur et l'Etat enregistre d'énormes déficits à cause de ce secteur qui produit une bonne partie des articles industriels de consommation courante, sans payer une taxe officielle.

Les détournements observés dans le secteur public sont souvent le fait des marchés passés entre le secteur informel et les entreprises publiques. Plus l'Etat fait de la publicité sur la maximisation des recettes, plus se développent ce genre de contrats.

La lourdeur de la fiscalité observée par de nombreuses études sur le Zaïre est souvent introduite pour créer "l'anarchie fiscale" qui alimente les activités informelles des agents de l'OFIDA, de la Direction Générale de la Contribution, des agents des EAD et des cadres supérieurs, moyens et subalternes de la hiérarchie politique et administrative.

L'on suggère tout simplement la simplification des procédures et du nombre de taxes fiscales et parafiscales, la défiscalisation des activités qui relèvent du secteur parallèle.

Dans la dernière suggestion relative à la fiscalité du secteur informel, il est suggéré la création d'un code d'investissements du secteur informel où seront définis les divers avantages accordés à ce secteur, les conditions d'accès etc..

Le Code préconisé sera bien libéral et la matière taxable sera la valeur ajoutée et à des taux réduits. Ceci encouragera ce secteur à s'ouvrir sans crainte parce que le taux sera inférieur à celui de la fiscalité informelle actuellement en cours.

III L'ENVIRONNEMENT MONETAIRE ET FINANCIER

III.1 - La politique monétaire

Les mesures monétaires et financières retenues dans le PAS poursuivent deux objectifs relatifs à l'absorption interne, accompagné d'un objectif sur l'amélioration de la balance courante.

La gestion de la demande intérieure est accomplie en recourant au contrôle de crédit et à une politique active dans le domaine du taux d'intérêt. La politique des taux d'intérêt et de change est susceptible de permettre un réajustement favorable de la balance.

III.1.1 - L'encadrement du crédit

Cette politique est axée essentiellement sur la maîtrise des créances de la banque centrale sur le secteur public, créances utilisées en grande partie pour le financement du déficit budgétaire de ce dernier.

D'autre part, l'affectation sectorielle du crédit favorisera la production industrielle destinée à l'exportation, dont la part dans le crédit à l'économie augmentera progressivement.

Le degré d'intervention de la banque centrale sur le marché interbancaire est réduit à 20 % des réserves obligatoires des banques commerciales. A la longue, cette intervention se réduira davantage afin de laisser libre cours aux forces du marché conformément à l'option libérale prise dans le programme.

En attendant, le crédit reste encadré par la fixation des plafonds trimestriels, déterminés par la banque centrale, tant en ce qui concerne le crédit sur les avoirs intérieurs que sur le secteur import-export. Dans le même ordre d'idées, le coefficient de réserves obligatoires est passé de 47 à 60 %.

De janvier à avril 1989, le taux d'intervention de la banque centrale est passé de 35 % à 60 %, afin qu'à la longue le marché monétaire joue pleinement le rôle d'un marché interbancaire véritable.

III.1.2 - La politique du taux d'intérêt

En 1988, les niveaux des taux d'intérêt débiteurs et créditeurs se situaient respectivement à 60 % et 45% alors que le taux d'inflation avoisinait 90 %, soit un écart de 30 et 45 %.

La banque du Zaïre a été obligée d'intervenir pour corriger progressivement l'évolution avec un calendrier d'ajustement des taux d'intérêt en vue de le rendre positif à plus ou moins court terme.

La situation des taux d'intérêt qui prévaut à ce moment tend à être quelque peu hétérogène. Les taux des opérations de la banque centrale sont différents de ceux appliqués par les banques commerciales. Les taux débiteurs différents, bien naturellement des taux créditeurs.

Au plan de l'encadrement sectoriel, les taux ont eu tendance à augmenter dans des proportions différentes entre 1986 et 1988 :

- le secteur agricole de 37 % à 45 % soit + 8 points,
- le secteur de production non-agricole de 35 % à 45 % soit + 10 points
- les autres secteurs de 35 % à 48 % soit + 13 points.

Ces taux sont à comparer aux taux du bon de trésor ordinaire et les bons de trésor obligatoires émis par l'Etat respectivement pour financer une partie du déficit budgétaire et certains projets publics.

Certaines institutions financières (Sofide, Sonas...) disposent de taux différents ou ne font pas partie du marché bancaire classique. Ceci entraîne une situation assez confuse quant à la capacité du programme à mobiliser et affecter d'une manière efficiente l'épargne nationale, existante et potentielle.

Le programme maintient en outre le rôle de contrôle et de surveillance sur les procédures de communication des données et d'inspection dans le système monétaire et financier national.

Pour un certain temps encore, le système des taux d'intérêt au Zaïre sera régi par les mécanismes de signals qui restent légèrement en marge de ceux d'un marché entièrement libre.

L'évidence empirique suggère que les taux d'intérêt n'ont pas de monopole dans l'affectation optimale des ressources des épargnants. C'est en combinaison avec d'autres mesures qu'elle peut permettre d'absorber la consommation et, d'orienter les investissements vers les secteurs les plus efficaces : ceux capables de supporter des taux élevés.

Dans cette même perspective, des taux d'intérêt élevés peuvent, toutes réserves faites, permettre de drainer l'épargne de non résidents et soulager quelque peu la position de la balance courante. Le Zaïre s'attend à cet effet dans sa politique actuelle.

III.1.3 - La politique de change

Les actions relatives à ce secteur ont beaucoup évolué depuis les mesures de réforme de 1983. L'objectif de départ consistait à réduire la marge d'écart entre le taux de change officiel et le taux de change du marché parallèle. Au mois de juillet, cette différentielle se situait aux environs de 5 %.

La banque nationale a du recourir successivement au fixing hebdomadaire et plus tard à une intervention directe sur le marché de change en y injectant des quantités importantes de devises.

Plus récemment, tous les opérateurs économiques recevaient l'autorisation de recourir au marché officiel pour couvrir toutes les demandes de devises. Toutes les personnes physiques étaient du même coup autorisées à s'adresser à leur banques pour l'achat des devises lorsqu'elles doivent voyager hors des frontières nationales, notamment pour couvrir les frais de séjour et les soins médicaux.

Le régime de change stable et reflétant les conditions du marché permet de stabiliser la monnaie, de stimuler et diversifier les exportations et de faciliter une substitution efficace aux importations.

Il est important d'admettre que la poursuite de la politique monétaire actuelle reste tributaire de l'évolution des relations entre le Zaïre et ses partenaires d'une part et de l'évolution de l'économie mondiale d'autre part.

III.2 - LE SYSTEME BANCAIRE ET FINANCIER

III.2.1 - Le système bancaire commercial

Par rapport aux autres pays africains, le secteur bancaire commercial zaïrois présente les originalités suivantes :

- * le marché bancaire est composé de deux ensembles inégaux et hétérogènes de banques : d'une part on trouve les grandes banques locales qui sont en nombre limité, et d'autre part les filiales de banques étrangères d'importance relativement moindre, tant dans la collecte des dépôts que dans l'octroi des crédits.
- * la plupart des grandes banques présentent la particularité d'avoir été créées dans le pays, d'y être établies depuis longtemps et d'y disposer d'une réelle indépendance. De plus on trouve dans l'actionariat de ces banques de nombreux intérêts privés locaux.

Les "majors", banques faisant partie du premier ensemble, ont été créées par le passé au Congo, elles sont au nombre de trois :

- * la banque commerciale zaïroise BCZ, créée en 1909,
- * la banque du peuple, BDP, créée en 1947,
- * l'union zaïroise de banque, UBZ créée en 1920.

Depuis la décolonisation, l'état a pris des participations dans le capital de ces banques.

A ces trois banques il convient d'ajouter une banque établie par des milieux d'affaires zaïrois, la nouvelle banque de Kinshasa.

Pour le reste il s'agit des cinq banques suivantes :

- * Citibank Zaïre,
- * Banque continentale africaine (BACAZ),
- * Barclays Bank Zaïre,
- * Grindlays Bank Zaïre.

Ces banques se partagent actuellement 13 % à 15 % du marché bancaire (prêt et dépôts).

Dans le domaine agricole, on trouve une institution de droit public spécialisée dans les crédits à court et moyen terme, la banque de crédit agricole (BCA).

Par ailleurs, il convient d'ajouter des demandes d'autorisations pour 3 banques arabes.

III.2.2 - Le secteur bancaire de développement

Ce secteur est constitué d'une banque, la SOFIDE. Cette banque fut créée en 1970 par l'état du Zaïre, en coopération avec la banque mondiale et divers actionnaires.

La SOFIDE est la première banque zaïroise pour le montant de ses créances. On notera que la SOFIDE n'est pas assujétie à la réglementation bancaire et aux réserves obligatoires.

La SOFIDE est donc la principale source de crédits d'investissements.

D'après le rapport annuel 1988 de la banque du Zaïre, les ressources annuelles de la SOFIDE ont plus que doublé en 1987. Cette évolution lui a permis de porter ses interventions d'une année à l'autre de 5.389 à 13.845 millions de Zaïre, soit un accroissement de 156 %. Les prélèvements ont été opérés principalement sur la huitième ligne de crédit de la banque mondiale, l'administration générale pour la coopération et le développement, l'agence canadienne de développement international et le fonds africain de développement.

En 1987 les interventions de la SOFIDE étaient :

industries manufacturières	: 52 %
agriculture	: 44 %
bâtiment et TP	: 2 %
services	: 2 %

La SOFIDE possède également un portefeuille-titres qui atteint en 1987 la somme de 46 millions de zaïre. Les sociétés dans lesquelles la SOFIDE possède actuellement des parts se répartissent entre différents secteurs économiques comme indiqué ci-dessous :

	nbre de société	participation (millions de zaïres)	
industrie manufacturière	8	22	49 %
industrie du bois	3	15	33 %
services	2	5	11 %
agro-industrie	1	2	4 %
mines et carrières	1	1	2 %
total	15	45	

III.2.3 - Le secteur bancaire coopératif

Le Zaïre possède un très important secteur coopératif. Ce secteur est en croissance rapide mais peu contrôlée. Son implantation dans le pays est maintenant non négligeable.

Les coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC) ne sont apparues de façon significative au Zaïre que depuis quelques années, mais le système coopératif en matière d'argent n'est pas nouveau dans le pays, et les COOPEC sont la forme moderne des mécanismes de solidarité qui existent depuis longtemps au sein des différents groupes ethniques du pays.

Approximativement le nombre de ces COOPEC serait de 224 caisses regroupées en quelques réseaux indépendants. Ces réseaux associent environ 350 000 personnes adhérentes aux COOPEC.

La collecte des dépôts effectuée par ce système représenterait de 7 à 8 % des dépôts bancaires. En revanche le montant global des crédits atteindrait 4 à 5 % des crédits bancaires. La différence est replacée dans le système bancaire ou placée en bons du trésor.

Dans ces coopératives la propriété du capital revient à une multitude de sociétaires représentée par un conseil d'administration. La gestion des affaires revient à des professionnels recrutés ultérieurement.

En conséquence les banques du secteur coopératif et mutualiste font preuve de prudence et de réalisme dans la prise du risque. En effet les membres des conseils d'administration qui prennent ces décisions ont de par leurs origines et leur profession, une connaissance pratique des réalités, décidant conjointement avec des gestionnaires qui eux analysent le risque en professionnels de la banque. Ces caisses sont donc particulièrement bien adaptées au développement des PME et de l'artisanat.

Cependant par leur manque d'habitude et de technicité les COOPEC ne sont peut-être pas toujours suffisamment bien placées pour octroyer des crédits aux entreprises.

Enfin ce secteur présente l'inconvénient d'un morcellement en plusieurs sous-systèmes indépendants et non connectés entre eux. Ce morcellement élimine toute possibilité de péréquation des fonds entre les différents réseaux et donc toute possibilité d'optimisation du coût de leurs ressources. Toutefois ce morcellement permet une très forte imbrication entre les COOPEC et la population rurale entre autres.

III.2.4 - Les autres organismes financiers

La caisse générale d'épargne du Zaïre - CADEZA - devrait au sein des institutions financières non bancaires avoir une place particulièrement importante, mais sa situation actuelle ne le lui permet pas.

Le réseau de la CADEZA est composé aujourd'hui de 70 agences réparties sur l'ensemble du territoire. Mais ce réseau ne collecte qu'une part relativement faible des dépôts bancaires du Zaïre. Les objectifs de la CADEZA doivent être de :

- * diminuer la propension à la liquidité et la résistance des milieux non-bancaires au principe du dépôt des liquidités dans les établissements de type financier, par une image de stabilité et de sécurité.
- * offrir aux déposants une rémunération convenable des dépôts et constituer un excellent moyen de drainage de la liquidité fiduciaire du pays.
- * canaliser la redistribution des ressources collectées vers le financement de secteurs d'intérêt général difficilement finançables au travers du système bancaire ou du marché des capitaux tels que l'habitat ou les infrastructures.

La CADEZA est ainsi l'un des trois seuls mécanismes susceptibles de créer une accumulation progressive d'épargne longue.

Dès lors qu'elle est convenablement canalisée, l'épargne collectée par les caisses, peut convenablement contribuer à financer, dans des conditions optimales, le développement du secteur de la construction et du logement (notamment social). Encore faut-il que ces ressources par essence à moyen terme, ne viennent pas grossir les dépôts des banques ou encore ne se transforment pas en se plaçant en bons du trésor à court terme.

De plus, la caisse constitue le souscripteur premier et naturel des obligations d'état pour étaler le poids de la dette publique.

La caisse a deux fonctions dans le placement des ressources collectées :

- une formation industrielle/économique
- une formation financière.

Actuellement, la CADEZA joue le rôle d'une banque commerciale et peut donc assurer les fonctions décrites ci-dessus.

La société nationale d'assurances - SONAS - a été créée en novembre 1966 et a été instituée seule compagnie d'assurances du pays dès 1967. Dans le système financier d'un pays, l'assurance joue un rôle multiple et indispensable tant dans la mobilisation des ressources que dans leur transformation et leur allocation vers des emplois longs utiles pour le développement du pays.

La situation de monopole de la SONAS freine le développement de l'ensemble du domaine de l'assurance.

Actuellement, la SONAS intervient dans tous les domaines de l'assurance, mais son principal domaine reste celui de l'automobile et du transport pour lequel elle montre des ratios/primes encore insuffisants.

On constate une atrophie ou un très faible développement des autres branches notamment la vie, l'incendie et les risques divers. Or ce sont ces autres branches qui sont les plus indispensables au fonctionnement du système financier.

L'assurance-vie est indispensable pour sécuriser l'activité de prêt ; l'assurance-incendie a une fonction de garantie des investissements industriels auprès des banques.

Pour le rôle de la SONAS dans le système financier zaïrois, on peut distinguer trois fonctions :

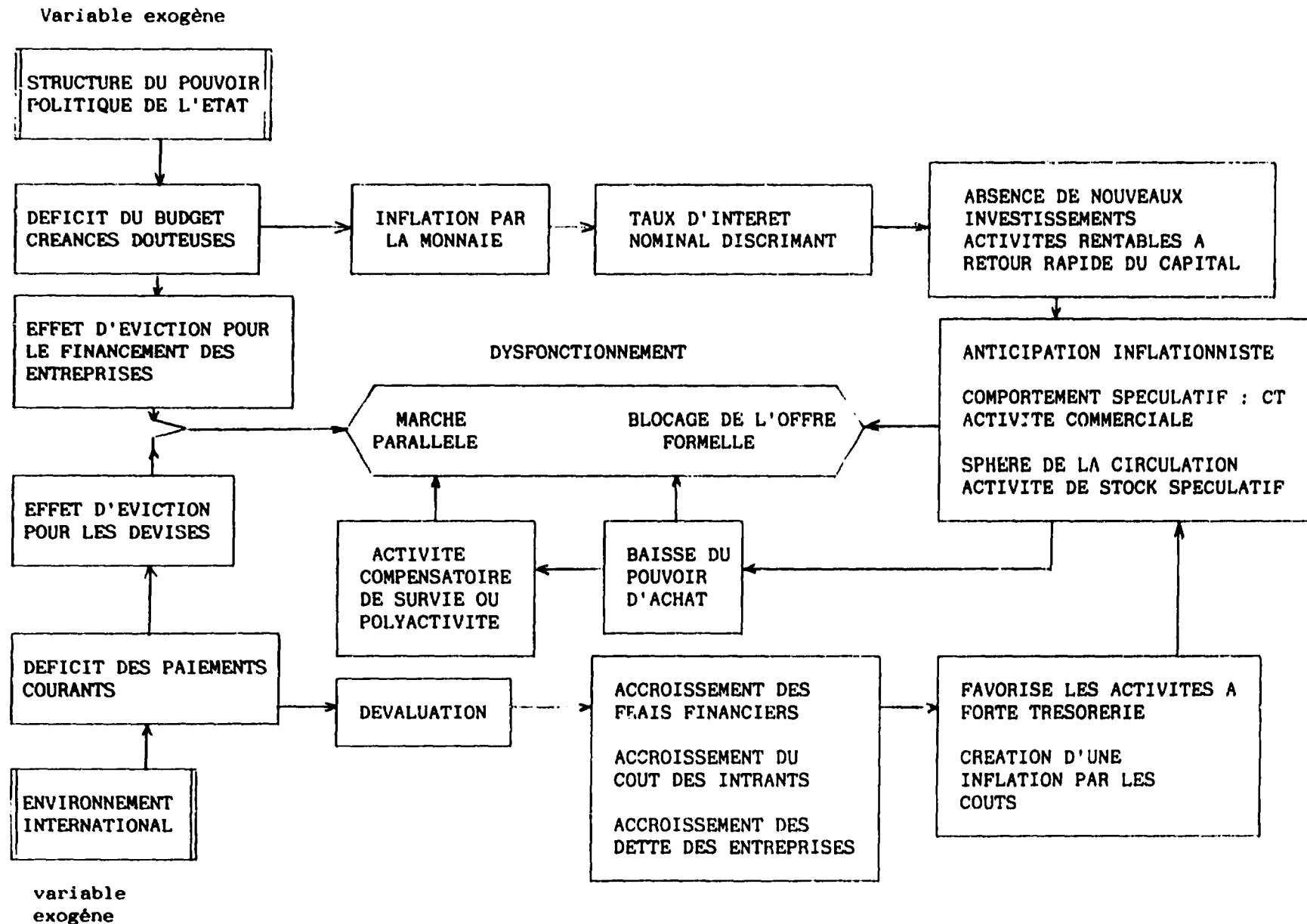
- la collecte et la transformation des ressources du pays. L'assurance est des seules institutions à pouvoir, par nature, effectuer une transformation à long terme des ressources mobilisées.
- l'approvisionnement en liquidités du système bancaire : les dépôts à court terme des compagnies donnent au système bancaire des ressources supplémentaires stables.
- conforter les prêteurs (banques) dans leurs opérations : assurance-vie pour un débiteur, assurance des véhicules financés, et surtout assurance perte d'exploitation, incendie, etc... pour une entreprise.

Mais actuellement, la SONAS ne joue pas son rôle de compagnie d'assurances dans une économie africaine au fait de transformation des ressources, et elle n'a pas une crédibilité suffisante pour les banques.

III.2.5 - Le fonctionnement du système bancaire et financier

L'économie zaïroise est structurellement marquée par une inflation non contrôlée, par des anticipations inflationnistes et par des comportements spéculatifs favorisant la redistribution aux dépens de la production et fonctionnant largement sur des marchés parallèles aboutissant à un blocage de l'offre formelle.

PROCESSUS INFLATIONNISTE ET BLOCAGE DE L'OFFRE INSTITUTIONNELLE AU ZAIRE



Le système bancaire et financier du Zaïre se caractérise donc par sa faible capacité de mobilisation des ressources. Aussi une politique monétaire aussi stricte soit-elle aura des effets limités tant que plus de 40 % de la masse monétaire reste en dehors de tout contrôle, sous forme liquide.

Cette situation résulte aussi bien de causes structurelles comme la faiblesse des investisseurs institutionnels (vue ci-dessus), que de causes conjoncturelles liées par exemple à l'obligation faite aux banques d'avoir des réserves non rémunérées.

Pour dynamiser cette mobilisation des ressources diverses, des solutions ont déjà été envisagées telles que la souscription à des bons du trésor par les banques commerciales, et des possibilités de souscription d'emprunt à moyen terme, pourvu que les emprunteurs soient des sociétés de renommée nationale, que les banques soient responsabilisées pour le placement des titres et que l'effort déployé par elles pour ce placement soit rémunéré de façon convenable.

Dans un même temps, il convient d'améliorer la distribution du crédit. Celle-ci passe inévitablement par une politique d'encadrement du crédit plus souple dans ses attributions (avec moins d'interventions de la banque centrale), plus adaptée aux variations de la conjoncture et des secteurs, notamment en ce qui concerne les crédits de campagne.

Enfin une supervision du secteur d'intermédiation du secteur financier doit être mise en place : contrôle du capital, des banques, meilleure utilisation des crédits, renforcement de la tutelle des finances sur la CADEZA, la SONAS, les COOPEC...

III.3 - LES P.M.E. FACE AU SYSTEME BANCAIRE ET FINANCIER

Le problème du financement de la PME au Zaïre n'est pas une question de fonds mais un problème d'accès aux crédits :

- problèmes structurels liés aux manques de garantie des PME vis à vis des banques (garanties financières, immobilières...) et au moindre intérêt porté par les banques aux petits projets et à la qualité de l'investisseur.
- problèmes conjoncturels liés à l'importance des taux réels et nominaux.

Dans ce domaine, on notera la récente création du bureau d'encouragement au développement des petites entreprises BEDEPE, dont l'action vient compléter celle de l'OPEZ.

Le BEDEPE agit pour le compte de la banque du Zaïre. Le but du BEDEPE est, comme il le définit lui-même dans son rapport d'activité, de :

- créer de nouvelles possibilités d'emplois,
- développer une classe d'entrepreneurs zaïrois,
- accroître la participation des intermédiaires financiers avec l'autofinancement des petites entreprises,

A l'actif du BEDEPE il convient de signaler en matière d'amélioration de l'environnement les décisions suivantes prises par le Conseil Exécutif en sa séance du 22 Juillet 1988 :

- remise en opération dès le mois d'Août 1988, du fonds de garantie des prêts accordés aux PME,
- suppression à partir de l'exercice budgétaire 1989, de la CCA de 18 % sur les intérêts relatifs aux prêts d'investissements accordés au PME et agréés au refinancement sur les ressources du BEDEPE,
- admission automatique des sous-projets agréés au refinancement par le BEDEPE au bénéfice des avantages du Code des Investissements,
- prise en charge du coût des études de faisabilité relatives aux sous-projets refinancés sur les ressources du BEDEPE, par le fonds de préinvestissement.

Toutes ces mesures devraient donc faciliter l'accès des PME aux crédits, ainsi que les rapports banques - PME.

Jusqu'à présent, les difficultés dans les relations PME - banques peuvent se caractériser par :

- a - le risque des hommes : le fondateur d'une PME porte souvent seul sur ses épaules une grande partie des responsabilités de gestion de la société ; sa disparition laisserait l'entreprise dans un état difficile.
- b - le risque commercial : de par sa petite taille, la PME n'a souvent pas les moyens suffisants pour consolider les marchés qu'elle a développés.
- c - le risque financier : la PME est par définition une structure petite donc instable où les actifs immobilisés sont limités et où les besoins en fonds propres sont tout à fait apparents. L'assise financière d'une PME ne peut se constituer que lentement.
- d - la question des garanties : face aux risques précédemment cités l'obstacle principal au développement de la masse de crédits accordés au PME n'est pas de nature financière, mais de nature juridique avec la mise en place de systèmes de garanties suffisamment sûrs pour conforter les institutions financières et suffisamment souples pour être acceptables par les structures encore jeunes des PME. La résolution de ce problème passe par la mise en place de systèmes adéquats permettant aux banques de s'adapter aux risques PME, davantage que par la mise en place de nouvelles lignes de financements extérieurs.

Les problèmes posés par les suretés réelles au Zaïre sont nombreux :

- la terre est inaliénable, ce qui rend impossible la prise hypothécaire.
- l'hypothèque d'immeubles est admise - mais l'usage veut que l'on admette comme sureté que des immeubles situés en milieu urbain, à cause de la difficulté de revente en milieu rural.
- le nantissement de matériel, prise de gage sans dépossession, est très peu pratiqué, d'autant plus que le régime général des biens ne demande pas de certificat de non gage.

Les problèmes posés par les suretés personnelles au Zaïre sont tout aussi importants :

- le sous-développement notoire de l'assurance-vie au sein des branches de la SONAS prive les banques d'une garantie liée à la vie du débiteur.
- la carence en matière d'assurance-transport influe également sur la distribution de crédit devant financer l'achat de véhicules utilitaires de tout ordre.
- l'absence d'assurance des pertes d'exploitation et d'assurance incendie, car ce genre de risque est plus fort pour les PME.
- le manque de liquidités des sociétés d'assurance est également un frein pour assurer la garantie des crédits.

Actuellement ces problèmes retiennent peu l'attention car on examine davantage le risque projet que le risque propre de l'emprunteur.

Pour améliorer ce rapport Banque - PME, la solution semble être la mise en place de sociétés de caution mutuelle (SCM), et compenser l'absence de surface financière d'une entreprise par la garantie apportée par le groupe d'entreprises solidaires auxquelles cette société appartient. Dans la pratique la solidarité des membres se concrétise par la constitution en commun d'un fonds de garantie qui répond des engagements de la SCM.

Les SCM sont des groupements d'entreprises de même région ou de même profession, le fonctionnement d'une SCM nécessite en effet une grande proximité des membres ce qui renforce sa crédibilité.

Dans un même temps, le fonds de garantie joue le rôle d'épargne collective. Certes, l'intervention des SCM est un facteur de renchérissement du coût de crédit, mais le problème reste plus d'obtenir des crédits que d'obtenir des crédits à bas coût.

L'absence d'organisation spécifique des banques pour les PME :

Le rapprochement nécessaire entre banques et PME est d'abord physiquement difficile. En effet, les points de vente des crédits sont souvent trop éloignés de ces entreprises. Le rapprochement de la banque doit également porter sur ses propres mécanismes de décision interne. De plus, cette décentralisation responsabilise les agents locaux de la banque et leur confère la tâche d'évaluer la situation réelle de l'entreprise, qui, dans le cas des PME est rarement reflétée de façon exacte par les chiffres.

De même le dialogue entre le chef d'entreprise et la banque est souvent très mauvais. En effet, le chef d'entreprise attend de la banque plus que de simples informations sur le financement, et de son côté le banquier est rarement disposé à faire du conseil en gestion. Il s'ensuit donc un blocage grave vis à vis du flux d'informations entre banquiers et responsables de PME.

C'est en fait, le cadre général d'une politique d'ensemble pour le financement des PME qu'il faut mettre en place. Ce cadre définira les rôles respectifs des banques commerciales, de l'OPEZ, des COOPEC, des SCM, des institutions financières, du BEDEPE.

IV - LES MESURES DE REFORMES STRUCTURELLES

Les mesures structurelles ont pour objectif de restructurer l'économie et de restaurer sa capacité de croissance, tandis que les mesures d'absorption sont destinées à rétablir les équilibres perdus.

De par leur nature, les mesures structurelles prennent du temps pour porter leurs fruits et demandent de la patience et de la détermination à les poursuivre, parfois même lorsque leur coût à court terme peut se révéler excessif.

Les réformes structurelles retenues dans le contexte du PAS peuvent être articulées en deux catégories principales : les réformes relatives à la libéralisation du système économique et les réformes relatives à la réorganisation et à la privatisation des entreprises publiques.

Les mesures énoncées dans le domaine des réformes fiscales et tarifaires, et celles énumérées dans le cadre de la politique monétaire et financière font partie de et reflètent l'engagement du Zaïre à soutenir les réformes structurelles par des mesures d'encadrement adéquates.

Cependant, cette section est concentrée plus particulièrement sur les aspects institutionnels de la restructuration économique, tels qu'ils ressortent des DCPE.

L'accent est mis sur les deux catégories de mesures mentionnées ci-haut pour placer le programme dans le cadre général décrit et pour marquer la nouvelle option libérale prise par le Zaïre et le nouveau rôle que l'Etat entend jouer grâce à son programme des investissements prioritaires.

Pour augmenter le rendement des entreprises publiques et réduire l'intervention de l'Etat, il a été décidé de :

- 1 - Régler les arriérés entre l'Etat et les entreprises publiques,
- 2 - Rendre les entreprises publiques responsables du règlement de toutes les dettes extérieures qu'elles ont contractées,
- 3 - Réduire au minimum le soutien budgétaire accordé à ces entreprises par l'Etat,
- 4 - Liquidier les entreprises publiques qui ne peuvent assurer une gestion efficiente des activités de leur ressort,
- 5 - Privatiser les entreprises dont les activités peuvent être mieux assurées par le secteur privé,
- 6 - Laisser dans le secteur public uniquement les entreprises relevant de ce domaine et dont la gestion répond aux critères d'efficience,
- 7 - Pour les entreprises retenues dans la catégorie publique, construire un plan de gestion qui assure leur bon fonctionnement,
- 8 - Revoir le programme d'investissement public (PIP).

C'est notamment dans le cadre des entreprises de la catégorie visée au point 7, que le système des ajustements des prix trimestriels a été institué pour la REGIDESO (l'eau), la SNEL (l'électricité) et les transports, pour les adapter à l'évolution de l'inflation.

Les principes de privatisation sont encore à l'étude, mais d'ores et déjà, le Département du Portefeuille a été liquidé et remplacé par le Conseil Supérieur du Portefeuille dont l'attribution principale est de procéder à l'élaboration d'un plan de classification des entreprises publiques selon leur catégorie, de négocier des contrats-programmes avec celles qui seront retenues efficaces et d'étaler le processus de liquidation des autres.

Un nouveau cadre pour l'intervention de l'Etat dans les différents secteurs devra aussi être étudié.

Dans le cadre de cette rationalisation des actions de l'Etat, surtout dans les secteurs d'infrastructures de base, le PIP a été révisé et la masse totale de ses engagements pour la période de 1989 à 1992 a été relevée à 553 milliards de zaires (correspondant à 2,956 milliards de dollars américains).

Sur ce total, le financement interne remonte à 225,2 milliards de zaires, soit 41 % et le financement extérieur est estimé à 327,8 soit 59 %. Le montant des engagements extérieurs déjà acquis se situe à 243 Milliards de zaires soit 44 % du total des engagements. Ce financement extérieur est essentiellement composé de crédits (Z. 275,5 milliards ou près de 50 %) et de dons (Z. 51,1 milliards ou près de 9 %).

La nouvelle configuration sectorielle des engagements de l'Etat dans le cadre du PIP se présente de la manière ci-dessous :

- le secteur minier et des hydrocarbures 28 % des dépenses du PIP,
- le secteur des transports : 22 %
- le secteur de l'électricité : 11,2 %
- le secteur agricole : 9,4 %
- le secteur de l'eau : 8,8 %
- le secteur de la santé : 6,9 %
- le secteur des télécommunications : 3,9 %
- le secteur de l'éducation : 3,2 %
- le secteur de l'urbanisme : 3,0 %
- les autres secteurs : 2,4 %

L'Etat a fait d'énormes efforts qui continuent encore pour clarifier la situation et comme l'indiquent les données du PIP, il dépend en grande partie de l'extérieur pour réaliser ses objectifs.

A la dépendance du secteur privé, vient s'ajouter pour le PIB celle de l'Etat pour boucler la boucle de l'ajustement structurel et commencer la relance de la croissance et du développement.

V - LE PLAN D'AJUSTEMENT STRUCTUREL

V.1 - LES DOCUMENTS CADRES DE LA POLITIQUE ECONOMIQUE

Le programme d'ajustement structurel du Zaïre est décrit dans deux documents de base appelés "Documents Cadres de Politique Economique". Le premier document-cadre (DCPE) couvre la période de Mai 1987 à Avril 1990. Le deuxième document est une réactualisation du premier et s'étale sur la période allant d'Avril 1989 à Mars 1992.

Le premier DCPE comportait un vaste éventail de mesures destinées à établir les conditions d'une croissance économique durable et à améliorer la position extérieure du pays. Il comportait également les mesures de renforcement du système incitatif, de la gestion des ressources publiques et de la réforme du secteur financier.

Le deuxième DCPE réaffirme l'engagement pris par le premier à l'égard de l'ajustement structurel et le complète par une série de mesures nécessaires au renforcement de la mise en application du programme, et à la correction des distorsions introduites dans le système par la persistance de l'inflation.

L'ensemble de ces deux documents constitue le programme d'ajustement au sens entendu ci-dessous, sauf s'il s'avère nécessaire de mentionner explicitement un document. Le ou les éléments quantifiés des deux documents diffèrent, ceux du deuxième DCPE sont pris en considération parce que les plus récents. Le deuxième document reflète les révisions apportées au premier suite à l'aggravation des déséquilibres financiers observés en 1987 et 1988.

V.2 - LES OBJECTIFS D'ABSORPTION

Quatre objectifs sont retenus dans le programme pour contenir l'expansion de la demande globale ou lui imprimer une nouvelle orientation :

- La réduction du déficit du compte courant de la balance des paiements qui doit passer de 14,2 % du produit intérieur brut en 1990 à 11,5 % en 1992. En termes financiers, les déficits devraient passer de 650 Millions de DTS en 1990 à 600 millions de DTS en 1992, soit une réduction annuelle de 4 % en moyenne.
- La contention du déficit budgétaire à 17 % du PIB en 1989 et sa réduction progressive par la suite du programme.
- L'accroissement de l'épargne domestique de 8 % du PIB en 1989 à 12 % pour les années 1990, 1991 et 1992.
- La réduction du taux d'inflation de 75 % en 1989 à 15 % en 1991.

Pour cela, les moyens utilisés seront essentiellement le resserrement monétaire et le relèvement du taux d'intérêt qui doit devenir positif.

V.3 - LES OBJECTIFS DE RESTRUCTURATION

L'objectif primordial de la composante structurelle est d'atteindre un taux de croissance annuel d'environ 3,3 % en 1989, qui devra atteindre 3,5-4,0 % par la suite (1990-1991).

La répartition de cette croissance pour les grands secteurs de l'économie se ferait de la manière suivante :

- le secteur minier	: 3,5 %	de croissance annuelle		
- le secteur agricole	: 3,5 %	"	"	"
- le secteur des bâtiments et T.P.	: 5 %	"	"	"
- le secteur manufacturier	: 5 %	"	"	"
- le secteur des services	: 3 %	"	"	"

Les objectifs intermédiaires qui conduisent à ce grand objectif macro-économique se résument en six points :

- amélioration de l'efficacité de l'utilisation des ressources dans l'économie en général et dans le secteur public en particulier,
- augmentation du niveau de productivité dans les secteurs vitaux et surtout dans les secteurs d'exportation,
- relèvement du niveau de compétitivité des produits zaïrois face aux produits importés au Zaïre et face à la concurrence des autres produits sur le marché international,
- amélioration de la position financière internationale du Zaïre (notamment l'amortissement de la moitié de la dette extérieure actuellement estimée à 8 milliards E.U., négociation des remises de dette...),
- augmentation du niveau d'investissement qui devra passer de 11 % du PIB en 1988 à environ 14 % du PIB en 1991 afin d'atteindre le niveau des années 80,
- recours accru à l'épargne intérieure qui devra, quant à elle, passer de 8 % du PIB en 1988 à 12 % en 1992. La différence devra être financée par l'épargne d'origine extérieure.

Dans ces aspects d'absorption comme dans ceux relatifs à la restructuration de l'économie, le programme contient des objectifs très nombreux. Les uns peuvent être poursuivis à court et moyen terme, les autres sont à poursuivre à long terme.

Quel que soit l'objectif et le terme qui lui est assigné, force est de reconnaître la complexité de ce programme. La faiblesse des ressources humaines et de l'encadrement administratif qui caractérise le Zaïre rendra certains de ces objectifs bien difficiles à atteindre.

Par ailleurs, la réussite du programme dépendra en grande partie de l'évolution de la situation économique internationale et surtout de l'attitude des partenaires du Zaïre.

Le recours accru aux ressources humaines et financières extérieures entraînera, toute proportion gardée, un accroissement de l'endettement extérieur dont le coût réel n'est pas considéré dans le programme. Ce coût pourrait affecter le niveau de réalisation de certains objectifs retenus.

V.4 - PERSPECTIVES DU PLAN D'AJUSTEMENT STRUCTUREL

L'évolution de la gestion du secteur public indique quelques signes d'amélioration et la maîtrise du déficit de l'Etat semble en voie de réalisation. Le fléchissement de l'inflation observé depuis le deuxième trimestre de 1989 indique que la banque centrale maîtrise une partie du crédit à l'Etat.

L'évolution du taux de change du zaïre monnaie au cours du même trimestre a donné quelques espoirs sur l'assainissement du secteur extérieur. La banque centrale a intensifié ses interventions sur le marché interbancaire afin de stabiliser la monnaie nationale.

Le crédit au secteur productif a été relativement disponible et les devises nécessaires à l'importation des pièces de rechange et de matières premières sont assez abondantes.

Toutefois, quelques signes d'essoufflement tendent à faire fléchir la tendance favorable observée au cours du premier trimestre :

- la trésorerie des entreprises ne leur permet pas de constituer assez de réserves en monnaie locale pour acheter les devises auprès des banques commerciales.
- le taux d'intérêt bancaire est extrêmement élevé.
- la libéralisation d'achat de devises a créé un gonflement du volume de la demande que l'offre a parfois du mal à satisfaire. Le marché noir regagne de l'énergie et la valeur du zaïre monnaie fléchit.
- dans le secteur public, malgré l'effort fait pour améliorer la gestion, les signes de détournement des fonds de l'Etat par les responsables se multiplient et inquiètent parce qu'ils risquent d'ébranler la confiance des financiers que le Zaïre a voulu attirer.
- les secteurs sociaux de l'économie sont en constante détérioration, le salaire réel ne cesse de décroître et ceci peut constituer un facteur de diminution de la productivité que l'entreprise zaïroise ne peut supporter facilement dans la conjoncture actuelle.

- le programme d'ajustement n'a pas encore produit, et la période d'observation est trop courte, des signes évidents d'une amélioration de la structure des coûts de production du secteur industriel, signes que l'on pourrait utiliser pour apprécier l'amélioration de la productivité et de la compétitivité.

En bref, il est trop tôt pour dire si la tendance observée aux premier et deuxième trimestre de 1989 est durable ou un simple revirement de la conjoncture.

VI - LE CODE DES INVESTISSEMENTS

VI.1 - PRESENTATION DU CODE

La dernière version du code des investissements a été promulguée par l'ordonnance-loi n° 86 028 du 5 Avril 1986.

Le code distingue 3 types d'investissement :

- investissements de création,
- investissements d'extension ou de modernisation,
- investissements étrangers,

qui peuvent s'inscrire dans trois régimes privilégiés :

- le régime général,
- le régime conventionnel,
- le régime de zone franche à vocation industrielle.

En plus de la rentabilité financière intrinsèque, le code stipule que les projets seront également appréciés en fonction :

- de la contribution à la balance des paiements,
- de l'importance du montant de l'investissement,
- de la formation du personnel national,
- de la localisation dans les régions les plus défavorisées,
- de l'incidence sur l'environnement social et sur le niveau global de l'emploi,
- des avantages pour la masse des consommateurs,
- du type et du coût des entreprises retenues,
- de la valorisation des matières premières locales,
- des secteurs prioritaires définis dans le plan national de développement,
- du degré d'intégration économique du ou des produits à fabriquer.

VI.1.1 - Le régime général

Les conditions d'accès à ce régime sont :

- investissement minimum de 10 millions de zaïres (1986)
- les producteurs étrangers doivent financer 80 % au moins de l'investissement par des fonds de provenance extérieure
- les emprunts ne peuvent excéder 70 % de l'investissement. En outre, le montant total des emprunts remboursables en cinq ans ou moins ne peut dépasser 30 % du montant de l'investissement.

Les principaux avantages de ce régime sont :

- exonération de la contribution sur les revenus des capitaux mobilisés pour les dividendes distribués aux souscripteurs d'actions nouvelles
- exonération de la contribution sur la superficie des concessions foncières bâties et non bâties
- exonération totale des droits et taxes à l'importation, à l'exclusion de la taxe administrative, mais uniquement pour les machines, l'outillage, le matériel neuf, les pièces de rechange et les intrants industriels nécessaires aux investissements reconnus par le code. De plus, le bien requis ne pourra être fabriqué au Zaïre ou bien le prix hors taxe de la production nationale est supérieur de plus de 10 % au prix rendu entrepris (???)
- l'entreprise zaïroise qui fournit les intrants industriels est exonérée de tout impôt induit, taxe parafiscale et CCA
- exonération sur la contribution professionnelle selon le nombre d'emplois créés
- exonération de la contribution exceptionnelle sur les rémunérations des expatriés s'il existe un programme de formation et de promotion des cadres nationaux
- exonération des taxes et droits à l'exportation à l'exclusion de la taxe statistique, si ces exportations sont favorables à la balance des paiements
- exonération des taxes décentralisées au futur pour les projets localisés dans l'intérieur du pays.

En plus de ces dispositions générales, le code des investissements propose un certain nombre de dispositions spéciales favorisant entre autres :

- les investissements dans les régions,
- les PME-PMI qui pourront bénéficier des dispositions générales,
- les investissements pour les installations reconnues d'utilité publique,
- les investissements des entreprises minières.

VI.1.2. - Le régime conventionnel

Lorsqu'un investissement qui répond aux conditions d'accession au Régime Général est d'un intérêt majeur pour le développement économique et social du pays et se caractérise en outre, par une importance exceptionnelle, évaluée à 500 millions de zaïres au moins et par une rentabilité lointaine, les promoteurs peuvent solliciter du Conseil Exécutif l'obtention d'un régime conventionnel particulier comportant des avantages plus étendus que ceux du Régime Général.

En fonction de la contribution de l'investissement au développement économique et social du pays et des engagements souscrits par les promoteurs, le Conseil Exécutif peut accorder des avantages ayant pour objet de réduire les coûts d'installation et d'exploitation de l'entreprise, notamment des aménagements de la fiscalité directe, indirecte et de la para-fiscalité pour une durée appropriée n'excédant pas 10 ans.

VI.1.3 - Le régime de la zone franche (INGA)

Les entreprises admises à la zone franche à vocation industrielle bénéficient des avantages prévus aux articles 14 à 35 de l'ordonnance-loi n° 81-010 du 2 Avril 1981, laquelle stipule que la zone franche d'Inga est instituée pour attirer l'implantation d'unités industrielles grandes consommatrices d'énergie électrique et tournées vers l'exportation de produits utilisant de préférence les matières premières nationales.

D'une manière générale, la zone franche a pour but de contribuer à la réalisation des objectifs du développement économique et social du pays par :

- la rentabilisation de l'exploitation du complexe hydroélectrique d'Inga,
- la valorisation des ressources nationales,
- l'accélération de l'industrialisation du pays,
- le transfert de la technologie au Zaïre,
- l'amélioration du commerce extérieur du Zaïre,
- la mobilisation des capitaux d'investissements étrangers.

En plus des objectifs cités ci-dessus, les principales conditions d'admission au régime de la zone franche sont les suivantes :

- la consommation d'énergie électrique minimum requise doit être égale à 10 MW ou à 10 % de la valeur ajoutée de l'entreprise,
- si les promoteurs sont étrangers, 80 % au moins de l'investissement doivent être financés par des fonds provenant de l'extérieur,
- la somme totale des emprunts contractés pour la réalisation de l'investissement ne peut excéder 70 % de celui-ci,
- en outre, la somme totale des emprunts remboursables en cinq ans, ou moins ne peut dépasser 30 % du montant de l'investissement.

Au titre du régime fiscal et douanier l'admission au régime de la zone franche confère les avantages suivants :

- exonération de la contribution professionnelle sur le bénéfice pendant 6 ans, puis réduction progressive à 50 % puis 25 % jusqu'à la 30ème année
- à partir de la cinquième année possibilité d'utiliser pour le calcul des amortissements, la méthode dégressive dans la mesure où les provisions correspondantes sont réellement réinvesties
- exonération de la contribution exceptionnelle sur les rémunérations versées aux expatriés
- exonération de la contribution sur les revenus des capitaux mobilisés pour les dividendes distribués aux souscripteurs d'actions nouvelles

- exonération de la contribution sur la superficie des concessions foncières bâties et non bâties
- exonération des impositions de toute nature pour les importations nécessaires au fonctionnement de l'unité et ne pouvant être fabriquées de façon concurrentielle au Zaïre
- exonération des taxes à l'exportation
- l'entreprise bénéficie, si sa consommation électrique est suffisante, d'un tarif préférentiel pour son approvisionnement en électricité
- la garantie du rapatriement et du transfert des capitaux, sous certaines conditions.

VI.2 - EVALUATION DU CODE DES INVESTISSEMENTS

Le code des investissements précédemment décrit repose sur trois hypothèses :

- retenir le capital étranger en créant des conditions de rentabilité,
- il est plus économique pour l'état d'encourager les investissements privés que de financer lui-même ces investissements,
- l'amélioration du rendement des investissements dans une branche suffit pour y attirer le capital étranger.

Au vue des investissements réalisés depuis la mise en place du code des investissements, il semble que celui-ci n'ait pas suffisamment d'incitations sectorielles, d'incitations pour les PME, d'incitations régionales et en général d'incitations pour les investissements nationaux. En revanche, le code favorise trop la rotation rapide du capital.

Seul le régime conventionnel favorise les projets à rentabilité lointaine. Mais celui-ci nécessite des investissements de grande envergure et n'est que très rarement utilisé.

Il convient également de remarquer que le bilan flux et reflux des capitaux n'est que très faiblement positif à l'avantage du Zaïre. En effet la tendance générale des investissements étrangers à rapatrier rapidement leurs capitaux s'est vérifiée au Zaïre, et en même temps que le capital, les investisseurs rapatrient les intérêts et les revenus de ces capitaux. Mais il ne faut cependant pas négliger que ce fait est favorisé par l'instabilité du pays.

On remarquera aussi que la plupart des projets, tant publics que privés ont eu tendance à promouvoir un développement inégal au profit principalement du Bas-Zaïre, de Kinshasa et de Lubumbashi, le monde rural étant pratiquement oublié.

On peut également signaler que le code a favorisé les branches de l'économie qui intéressent les investisseurs et pas forcément celles qui ont un rôle stratégique dans le développement du pays.

En 1986, la commission des investissements, instituée dans le cadre du code des investissements, a agréé 111 projets d'une valeur totale de 301 millions de dollars, avec la répartition suivante :

- Secteur manufacturier : 36 %
- Secteur agricole : 13 %
- Secteur minier : 4 %
- Secteur des services : 47 % dont 43 % pour le transport.

Remarque : On notera l'adhésion récente du Zaïre à l'agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI). L'objectif premier de cette agence est de garantir les investissements étrangers dans les pays en voie de développement à l'égard des risques non commerciaux.

A propos de la zone franche d'Inga, on remarquera l'absence totale de projets dans cette zone.

VII - LES SECTEURS D'APPUI

VII.1 - L'EAU

L'eau est partout abondante au Zaïre, mais de gros problèmes se posent au niveau : - du captage,
- du traitement,
- de la distribution.

Les deux organismes qui gèrent ces services sont :

- Le service national d'hydraulique rurale dans les milieux ruraux,
- La REGIDESO dans les milieux urbains.

En ce qui concerne la distribution, la situation n'est pas très bonne, en effet on estime que 5 % seulement des populations rurales, et 43 % des populations urbaines ont accès à l'eau potable.

L'approvisionnement en eau des installations industrielles semble poser moins de problèmes puisque celles-ci n'ont pas nécessairement besoin d'eau potable.

Le programme d'investissement prioritaire 1990-1992 met l'accent sur l'extension des installations industrielles actuelles suivie du programme d'adduction d'eau dans les nouveaux centres. Le programme national d'hydraulique rurale quant à lui, bien que prioritaire dans sa réalisation, sera mieux précisé après la finalisation du plan directeur du secteur de l'eau et de l'assainissement, qui va bientôt démarrer.

Les secteurs que le captage, le traitement et la distribution de l'eau peuvent entraîner sont les suivants :

- la chaux hydratée (avec la compagnie sucrière),
- le sulfate avec les ressources en chaux, latérite bauxitique et acide sulfurique,
- les hypochlorites à partir du sel du Bas-Zaïre dont l'exploitation permettrait également la production de soude caustique et d'acide chlorhydrique,
- la fabrication de tuyaux en PVC et en PEHD,
- les entreprises directement liées au secteur de l'eau (travaux publics, recherche et captage des eaux souterraines),
- la production de sable,
- les fonderies avec la fabrication de corps de pompes, de compteurs, la robinetterie...

Les secteurs de l'eau sont également très liés aux approvisionnements en énergie électrique aux transports et aux communications.

VII.2 - L'ELECTRICITE

VII.2.1 - Description du secteur électricité

Le potentiel hydro-électrique du Zaïre est estimé à plus de 100 millions de KW dont presque la moitié pour le site d'Inga. Mais actuellement, seulement 2,5 % du potentiel sont utilisés.

Ce potentiel est réparti comme suit :

- Bas Zaïre avec Inga : 1 770 000 KW
- Shaba (pour les mines) : 470 000 KW
- Reste du pays : 260 000 KW (dont 60 000 KW d'origine thermique)

La production d'électricité du Zaïre a été en 1986 de 5 450 GWh, soit une faible part du potentiel installé.

La Gécamines est de loin la première consommatrice du pays avec pratiquement 50 % de la consommation nationale.

La ville de Kinshasa consomme à elle seule 25 % de la production. Les importations et exportations d'énergie électrique ne représentent pas encore des flux importants.

La principale caractéristique du réseau zaïrois est d'être réparti en deux pôles (Kinshasa et le Shaba), chacun de ces réseaux étant fortement interconnectés, tandis que la liaison entre ces deux pôles se fait par une ligne en courant continu ne pouvant pas distribuer facilement du courant à l'intérieur du pays.

La SNEL est la grande société d'état qui est chargée de l'exploitation des centrales et de la distribution du courant.

L'électricité représente un intrant important pour les industries, mais plus de par la qualité de l'approvisionnement que par la quantité ou le coût. En effet, de nombreuses entreprises se plaignent des trop fréquentes coupures qui perturbent fortement les productions et qui parfois peuvent détériorer les équipements.

En conséquence de quoi, malgré le prix attractif de l'énergie électrique, de nombreuses entreprises utilisent encore de façon importante des sources d'énergie autre que l'électricité, ou des groupes électrogènes. Ceci surtout à l'intérieur du pays où la distribution est très déficiente.

Le passage à l'énergie électrique nécessite souvent d'importants investissements que les industriels ne sont pas prêts à effectuer par manque de confiance dans l'approvisionnement.

Le programme d'investissement public a obtenu pour le secteur électricité le consensus absolu au sein du conseil exécutif. Le plan directeur de la SNEL répond bien aux principaux objectifs de développement du secteur qui sont :

- la rentabilisation des investissements de production hydroélectrique sous-utilisés.
- la réhabilitation des installations existantes de production et les réseaux associés.
- la réduction du déficit financier du secteur thermique.
- l'électrification des nouvelles zones à partir des sources de production hydroélectriques.
- la mise en place des systèmes et des outils visant l'amélioration de la gestion.

VII.2.2 - L'électricité pôle d'une filière industrielle

L'étude des filières industrielles sélectionnées montre qu'une partie importante du développement de l'économie zaïroise dans les prochaines décennies peut venir de la richesse naturelle dont le Zaïre dispose en abondance qui est l'énergie électrique.

On peut donc entrevoir ce que serait une filière électricité, comment elle pourrait participer au développement de certaines filières sélectionnées et même comment elle pourrait en promouvoir d'autres.

Dès maintenant, le Zaïre dispose à Inga d'une capacité de production de 1 000 MW inemployée (et Inga pourrait produire 40 000 MW de plus). On peut donc envisager le développement à moyen et long terme de plusieurs projets :

- a - Remise en fonctionnement sous une forme ou sous une autre de l'usine de Maluku (filière transformation des métaux). Il peut s'agir de la transformation d'éponges de fer importées. Il peut aussi s'agir à plus long terme de la phase terminale d'une sidérurgie fondée sur du minerai local et du charbon de bois (modèle brésilien des petites usines échelonnées sur la ligne de chemin de fer Carajas - Sao Luis do Maranhão), ce qui raccorde ce projet à la filière bois (valorisation des essences peu recherchées et des déchets).
- b - Augmentation de la capacité de raffinage de cuivre (projet étudié dans la filière Transformation des métaux).
- c - Aide à la filière bois par pyrolyse du bois pour obtenir du charbon de bois (et tous les sous-produits de la pyrolyse vers l'industrie chimique) et éventuellement par obtention de méthanol.

- d - Par le développement de la production de canne à sucre (grâce à l'irrigation électrifiée) et le remplacement par l'électricité de la bagasse comme source d'énergie dans les sucreries et distilleries, la bagasse pourrait alors être utilisée à la fois pour la production de pâte à papier et pour la production d'alcool pouvant donner naissance à toute une industrie chimique à partir de l'éthanol (cette filière étant connue comme permettant de rentabiliser des installations de dimensions moyennes alors que la pétrochimie oblige à des dimensions plus importantes).
- e - La fabrication de carbure de calcium à partir de calcaire existant dans le Bas-Zaïre et de charbon de bois. L'acétylène qu'il est ensuite possible d'obtenir par cette voie peut permettre des développements supplémentaires de l'industrie chimique.
- f - Il semble que des techniques nouvelles (en particulier torches à plasma) permettent l'utilisation de l'énergie électrique pour la fabrication du ciment. Ceci serait intéressant pour les usines de Ciza et Cinat.
- g - Enfin l'exploitation d'une couche de sel mise en évidence dans le Bas-Zaïre pourrait permettre d'assurer les besoins en sel du pays (et probablement de certains pays voisins : Centrafrique, Burundi, Rwanda) et avec l'aide de l'énergie électrique d'obtenir soude et chlore, ce qui serait un nouvel apport au développement de l'industrie chimique.
- h - La vente d'énergie électrique au Nigeria. C'est une solution pour rentabiliser Inga mais elle est assez stérile pour l'industrie zaïroise.

Tous ces points sont envisagés (parmi d'autres) dans les études sur la zone franche d'Inga et mériteraient semble-t-il plus d'intérêt.

VII.3 - LE SECTEUR PETROLIER

En terme de ressources, le Zaïre ne possède pas actuellement de données complètes d'où la difficulté d'établir un programme à long terme.

Pour l'instant les actions qui ont été envisagées sont :

- la valorisation des ressources nationales et l'accroissement de la participation de l'état dans les opérations d'exploration et d'exploitation du pétrole brut national (pétrole de la zone littorale, exploitation du gaz du lac Kivu, production d'éthanol en vue de sa substitution).
- le traitement local du brut national avec un programme de modernisation de la raffinerie de Moanda, et un projet de raffinerie dans l'Est du pays.
- une meilleure utilisation de la voie nationale par l'accroissement et le renouvellement des installations existantes (pipe-line, barges fluviales pour le transport, augmentation des capacités de stockage et amélioration des circuits de distribution)

- une ouverture plus marquée à l'implantation d'une industrie périphérique et pétrochimique. De plus, ce développement pourrait avoir un effet d'entraînement sur les emballages métalliques et plastiques.

Le plan des investissements publics prioritaires de 1989-1992 souligne que le programme du secteur hydrocarbures n'a pu être exécuté en 1988 à cause du manque de financement. Mais le démarrage des activités du secteur semble évident en 1989. Ce programme répond à des nécessités absolues et un accord de financement, dans le cadre du crédit "Energie I", est en train d'être étudié par la banque mondiale.

L'influence du secteur pétrolier sur le fonctionnement des entreprises se fait ressentir au niveau des coûts de production puisque l'énergie est souvent un poste non négligeable et le prix du pétrole influe fortement sur le coût de l'ensemble des intrants. L'autre point sensible dû au pétrole est sa disponibilité et son approvisionnement. Mais ceci se fait surtout sentir pour les entreprises de l'intérieur et plus particulièrement pour le transport lui aussi fondamental pour l'approvisionnement des entreprises.

VII.4 - LES TELECOMMUNICATIONS

Ce secteur qui ne suscite pas des coûts très importants lorsqu'il fonctionne bien, entraîne des pertes très importantes lorsqu'il fonctionne mal. Ces pertes peuvent s'apprécier en perte de temps, en coût élevé des infrastructures de remplacement (retard du courrier), et par tous les dysfonctionnements que peut entraîner une mauvaise circulation de l'information.

Au Zaïre, les télécommunications relèvent de l'Office National des Postes et Téléphones Zaïrois (ONPTZ) qui comprend le service des postes, des téléphones et du telex. Pour l'ensemble de ces prestations on note une forte régression depuis de nombreuses années. Dans certains cas comme celui du téléphone, cette défaillance a été comblée par des installations privées dont les coûts sont très élevés. Aussi il semble que le coût de quelques unes de ces installations dépasse largement l'installation d'un réseau public sur l'ensemble du pays.

Cette forte régression est due à des problèmes d'exploitation, d'entretien et de vieillissement du matériel.

Le programme prioritaire des investissements publics 1989-1992 met l'accent sur la réhabilitation, la modernisation et l'extension de toutes les composantes du système des télécommunications (câbles centraux, énergie, transmission, climatisation...)

VII.5 - LE SECTEUR DES TRANSPORTS

De tous les secteurs d'appui, c'est certainement celui des transports dont le mauvais fonctionnement handicape le plus le développement et l'intégration économique de la république du Zaïre.

Ainsi les deux principaux maux dont souffre l'industrie zaïroise et mis en évidence par l'analyse du TEI, à savoir, la désarticulation et l'extraversion, peuvent être considérés comme une conséquence directe du mauvais fonctionnement du réseau de transport.

En effet l'échange de produits est rendu très difficile, d'où la désarticulation, et l'approvisionnement de l'intérieur du pays est inexistant de par l'absence de structure commerciale efficace, d'où l'extraversion.

Les principales causes de l'inefficience de ce réseau de transport sont avant tout :

- le bas niveau des infrastructures dû au manque d'entretien et à l'insuffisance des investissements d'extension ou de modernisation,
- le mauvais état du matériel de transport,
- la nature même du réseau qui couvre un pays immense ayant des centres de production très éparpillés et dont la variété entraîne de nombreuses ruptures de charge et un coût et un temps de transport élevé,
- sa mauvaise organisation.

Un autre élément important vis à vis de ce réseau est son utilisation à environ 30 % par le secteur minier.

L'impact des dysfonctionnements du transport sur l'industrie se fait aussi bien sentir en amont qu'en aval.

En amont c'est l'ensemble des circuits d'approvisionnement qui est compromis. Pour schématiser une entreprise du Bas-Zaïre ou de Kinshasa n'aura pas trop de difficultés pour importer ce qui ne peut être produit localement, mais aura toutes les difficultés pour obtenir les matières premières de l'intérieur à un prix compétitif, de façon régulière, dans un temps restreint et avec une qualité suffisante.

Au contraire, une entreprise de l'intérieur pourra s'approvisionner en matières premières locales, mais dans un rayon restreint, et pour les produits importés, elle devra payer le prix fort sans pour cela être sûre d'être approvisionnée dans les délais ou de façon régulière.

Pour les entreprises du reste du pays c'est tout naturellement qu'elles s'approvisionnent à partir des pays voisins.

En aval, c'est par la séparation quasi-systématique entre marché et lieu de production que l'absence de transport se fait sentir. En effet, l'important marché que constitue l'agriculture pour l'industrie des biens d'équipements n'est que difficilement accessible, de même les débouchés de l'agriculture ne peuvent atteindre les centres agro-industriels dans de bonnes conditions de conservation et à nouveau la production agro-industrielle ne peut se développer convenablement puisque son marché accessible est restreint.

Ces quelques remarques sont non seulement valables au niveau général du pays mais aussi, ce qui est d'autant plus grave, à des niveaux beaucoup plus fins d'analyse, tellement le réseau de transport est délabré au niveau des routes de desserte agricole.

Enfin il apparaît que l'insuffisance des transports est un frein au développement économique du pays dans la mesure où les petites unités de production (PME, artisanat et secteur informel) sont encore plus pénalisées que les grandes entreprises. En effet, ces dernières réussissent malgré tout, par leurs positions privilégiées, et par des surplus de dépenses importants, à pallier à ces déficiences, alors que les petites structures n'en ont pas les moyens et ne peuvent donc pas se développer normalement.

Il apparaît donc que le transport, tel qu'il fonctionne actuellement, est un obstacle majeur au développement industriel aux niveaux suivants :

- intégration des régions du Zaïre entre elles,
- intégration par filières,
- intégration des petites structures de production dans le tissu industriel,
- développement de petits pôles agro-industriels dans l'intérieur.

VIII - L'ACCES AUX MARCHES AFRICAINS

Plus que les marchés européens, les marchés des pays africains devraient représenter pour le Zaïre un atout non négligeable, d'autant plus que les potentialités de l'industrie zaïroise se situent à un très bon niveau dans le contexte africain.

Aussi pour donner un aperçu des possibilités d'exportation du Zaïre vers les pays africains, nous citerons un extrait d'une étude sur les opportunités d'exportation de produits manufacturés vers les pays africains réalisée en 1988 à la demande du centre du commerce international.

De ce rapport, il ressort que les échanges commerciaux entre les pays africains pourraient s'accroître si un certain nombre d'obstacles était surmonté.

VIII.1 - OBSTACLES LIES A L'HISTOIRE

La plupart des pays africains sont d'anciennes colonies qui entretiennent encore, à l'heure actuelle, des liens étroits avec leurs anciens colonisateurs, ce qui les incite à se tourner naturellement vers ces derniers pour leurs approvisionnements. Il est question actuellement de recentrer ces liens afin de les revitaliser et de permettre aux africains de regarder autour d'eux. Il est urgent qu'ils prennent conscience du fait que l'avenir de l'industrialisation de l'Afrique dépend en grande partie des échanges intra-africains.

VIII.2 - OBSTACLES LIES AUX PROCEDURES ADMINISTRATIVES

Les états africains sont nés, pour la plupart, dans des contextes difficiles, les exigences de sécurité nationale ayant entraîné une méfiance réciproque des nouveaux états entre eux. Des textes et procédures administratifs longs, de nature policière, sont venus enfermer chaque état dans ses frontières. Or, sans ouverture des uns vers les autres, il n'y aura point d'échanges commerciaux possibles. Il est donc urgent de faciliter au maximum le mouvement de personnes entre les pays africains pour permettre aux hommes de se rencontrer et d'être informés des possibilités de commerce entre eux.

VIII.3 - OBSTACLES LIES A LA POLITIQUE D'INDUSTRIALISATION DES ETATS AFRICAINS

Les échanges commerciaux intra-africains porteront essentiellement sur des produits manufacturés, il faut donc que les conditions suivantes soient remplies :

- a - Que les industries nationales africaines soient vraiment complémentaires. Or, à l'heure actuelle tous les pays africains produisent les mêmes biens qui se concurrencent.
- b - Que les pays africains acceptent de se concentrer uniquement sur la production manufacturée des biens pour lesquels ils disposent de réels avantages comparatifs leur permettant de produire à moindre coût (énergie, matières premières, proximité des marchés) et se contentent d'importer le reste.
- c - Que les techniques de l'import-substitution soient remplacées par celles de la production pour l'exportation. L'import-substitution a pour finalité de substituer aux importations une production locale. Or, cette production locale s'adresse a priori à un marché local souvent restreint sans aucune perspective d'élargissement, un marché qui n'autorise pas des économies d'échelles propres à réduire les coûts de production, à rendre les prix des biens produits compétitifs.
- d - Que les responsables africains se concertent lors de l'élaboration de leurs plans de développement industriel qui, à l'heure actuelle, ne sont pas complémentaires mais se concurrencent dans la production des mêmes biens.
- e - Que les responsables africains admettent qu'il est moins coûteux souvent d'importer que de vouloir fabriquer sur place certains biens manufacturés et qu'il faut faire la part des choses à cet égard.
- f - Que soient adoptées de nouvelles stratégies tendant à privilégier des solutions sous-régionales au problème de l'industrialisation dans le cadre d'organismes sous-régionaux afin de trouver des solutions globales. Les stratégies actuelles épousent bien plus les égoïsmes nationaux, ce qui reste un des principaux obstacles à une industrialisation rationnelle et complémentaire nécessaire à un courant d'échanges intra-africains.

VIII.4 - OBSTACLES LIES A LA STRATEGIE DES FIRMES MULTINATIONALES

Certaines firmes multinationales qui investissent en Afrique en épousant les plans de développement industriels africains adoptent une stratégie qui limite le commerce intra-africain. Le consultant a constaté par exemple que la firme britannique Chloride Group PLC est actuellement installée au Zaïre, au Kenya, au Zimbabwe, au Nigeria. Ce groupe s'apprêterait à s'installer aussi au Cameroun pour la fabrication des batteries automobiles. En s'installant dans tous ces pays, cette firme s'est constituée des micro-marchés plus avantageux pour elle certes, mais qui ne favorisent pas les échanges entre ces pays. Chloride-Zaïre ne peut vendre des batteries de la même marque au Kenya sans se heurter à Chloride-Kenya. Le marché du Zimbabwe lui, est fermé à cause de la présence de Chloride au Zimbabwe. Une meilleure coordination en matière d'industrialisation entre ces pays leur aurait permis de limiter l'installation d'une même firme dans plusieurs pays à la fois pour la fabrication d'un même produit de même marque. Différentes firmes selon les pays auraient permis la concurrence de plusieurs marques de batteries pour le grand bien des consommateurs. Chaque marque aurait la totalité du marché devant elle et non un marché localisé.

Un exemple plus intéressant pour le commerce intra-africain est celui de la société de compoundage en Côte d'Ivoire (SCCI) qui fabrique des compositions vinyliques sous licence Rhône Poulenc Industries. Cette société ivoirienne exporte des compound vers 12 pays d'Afrique (toute l'Afrique de l'Ouest, tous les pays de l'UDEAC et au Zaïre). La stratégie de cette firme a été de se contenter de l'unité industrielle à Abidjan qui a pratiquement devant elle un marché plus vaste, ce qui lui permet de proposer des prix compétitifs. Ceci explique que toutes les industries de transformation de matières plastiques de ces pays africains s'adressent à elle et y trouvent leur compte. En construisant une deuxième usine dans un deuxième pays africain, elle aurait rétréci son marché et n'aurait pas bénéficié des économies d'échelle que lui procure le marché plus vaste qu'elle couvre actuellement. Bien sûr, cette politique ne rapporte des devises et ne crée des emplois qu'en Côte d'Ivoire, mais les coûts aux consommateurs dans les autres pays africains sont plus bas et la rétention des devises devrait compenser le manque à gagner.

VIII.5 - OBSTACLES LIES AUX PROBLEMES DE TRANSPORT ET AUX COMMUNICATIONS

Il est bien connu que les liaisons téléphoniques intra-africaines sont particulièrement difficiles à obtenir. Ce simple fait décourage quiconque voudrait installer un bureau d'affaires, or, en affaires priment la rapidité et l'efficacité. Un mauvais fonctionnement du téléphone, le non respect des horaires aériens créent un climat peu propice aux affaires. Les acheteurs, les fournisseurs africains se tournent donc vers les marchés qui leur procurent ces facilités. La mise en place d'infrastructures de télécommunications adéquates en Afrique est absolument nécessaire pour le développement du commerce intra-africain.

Sur le plan des transports maritimes, il faut s'attacher au renforcement des mécanismes de consultation et de négociation avec les conférences maritimes, à la réduction du coût des transports sur les économies des pays de l'Afrique de l'Ouest et du centre, au renforcement des mesures visant à rationaliser le trafic et optimiser la desserte maritime des Etats de l'Afrique aux techniques de répartition des cargaisons, du groupage des marchandises et à la simplification des procédures administratives et douanières.

VIII.6 - OBSTACLES LIES AU MANQUE D'INTEGRATION ENTRE LES ENSEMBLES ECONOMIQUES REGIONAUX EXISTANTS

Aucun lien n'existe entre les ensembles économiques régionaux tels que la CEDEAO, la CEEAC et la ZEP.

Cette situation appelle des consultations régulières entre les responsables de ces organismes pour trouver les voies et moyens d'un élargissement des préférences tarifaires aux pays africains appartenant à des zones différentes. Par ailleurs, une interaction entre les différentes Chambres de compensation est urgente pour aplanir les difficultés de paiement entre les pays aux monnaies différentes.

VIII.7 - OBSTACLES LIES A LA MAUVAISE CIRCULATION DES INFORMATIONS

Les opérateurs économiques interrogés dans les pays visités ignorent souvent tout de la disponibilité des demandes et des offres dans d'autres pays africains.

Pour résoudre ce problème, il est nécessaire qu'une association des exportateurs africains soit créée qui gèrerait une banque de données et créerait des moyens de diffusion de l'information commerciale en Afrique.

VIII.8 - OBSTACLES LIES A LA PROTECTION EXCESSIVE DES ECONOMIES

Les droits moyens sur les importations des produits manufacturés étudiés dans les pays africains visités sont nettement supérieurs à la moyenne mondiale. Ces droits varient entre 50 et 95 % pour ces pays, alors que la moyenne calculée par le GATT est de 10 % pour certaines parties du monde. Des barrières non tarifaires existent dans tous ces pays : contingent global, licence d'importation, interdictions, ordre d'inspection ; toutes ces mesures restrictives sont présentes aux frontières des pays étudiés.

Ces pays ont presque tous une politique économique tournée vers l'intérieur et la crise économique qui sévit a amplifié cette tendance à l'application des restrictions non tarifaires et des droits de douane élevés.

Une plus grande ouverture des économies s'avère nécessaire par des réformes de structures. La promotion du commerce intra-africain ne peut aller de pair avec la protection excessive dont jouissent les industries locales car celles-ci continueront à se contenter d'un marché national étroit et coûteux pour les consommateurs et ne seront pas poussées à rechercher une compétitivité extérieure ou des débouchés nouveaux hors des frontières nationales.

Le protectionnisme intra-africain est à l'heure actuelle, le plus grand obstacle au développement des échanges intra-africains. La libéralisation, tout au moins l'application, des tarifs préférentiels aux produits africains est nécessaire pour le développement des échanges commerciaux en Afrique. Les pays africains, à cet égard, pourraient tirer parti du système global de préférences commerciales (SGPC) impliquant la mise en place d'un système de réductions spéciales des obstacles au commerce entre eux.

VIII.9 - OBSTACLES LIES AUX CONVENTIONS INTERNATIONALES

Les pays visités sont liés à la Communauté économique européenne par la Convention dite de Lomé, plusieurs fois renouvelée. Cette Convention leur offre en principe des conditions d'accès préférentielles notamment en ce qui concerne les droits d'entrée. Dès lors, les opérateurs économiques africains entendent profiter autant que possible des avantages qui en découlent.

Aucun pays africain visité n'offre des conditions d'entrée préférentielles comparables. Le marché européen s'avère donc plus attractif que les marchés africains pour les exportateurs potentiels africains. L'existence des avantages liés à la Convention de Lomé est donc un facteur limitatif au développement du commerce intra-africain tant que les pays africains n'offriront pas les mêmes avantages du moins sur le plan des barrières douanières.

La levée des hypothèques ci-dessus mentionnées est la condition du développement du commerce intra-africain. Ceci suppose une volonté politique au niveau le plus élevé, avec l'appui de l'OUA et en application du plan d'action et de l'Acte final de Lagos.

IX - REMARQUES SUR LE SECTEUR INFORMEL

Afin d'apprécier le contexte dans lequel se développent les PME et l'artisanat informels au Zaïre, il est bon de rappeler les conclusions du séminaire de l'UNIAPAC-Afrique en février 1989.

- Les PME ont une forte contribution dans l'accroissement de la richesse nationale et dans la résorption du chômage.
- Les PME africaines évoluent dans un environnement économique, financier et juridique non adapté.
- Les dirigeants des PME manquent d'encadrement et de formation.
- Le problème fondamental pour les PME est le coût du financement et l'accès du crédit.
- Les PME sont soumises aux taux usuraires des systèmes informels de financement.

Ainsi les principales recommandations qui en découlent :

- octroi d'un statut spécial à la PME qui lui permette d'opérer légalement et en tenant compte de ses contraintes financières.
- protection efficace des droits d'occupation.
- un encadrement plus adéquat des dirigeants des PME, en matière de gestion essentiellement.
- la mise en place d'un mécanisme souple de crédit.

Enfin, pour illustrer ces constatations nous citerons les principales conclusions de l'enquête réalisée par le CADICEC auprès du secteur informel de Kinshasa soit environ 233 entreprises, petites et informelles, recouvrant une large gamme de secteurs d'activité :

- 48 % des unités ont une certaine "comptabilité"
- le capital ne dépasse que rarement 50 000 zaïres, soit 25 000 cigarettes et le chiffre d'affaires avoisine l'équivalent de 10 000 cigarettes/mois.
- les levées de comptabilité -souvent de simples cahiers d'écoliers- oublient régulièrement de mentionner les dépenses et se contentent des recettes.
- les salaires sont fonction des recettes, des besoins familiaux et représentent souvent 100 % des bénéfices réalisés. Les salaires mensuels fixes sont très rares de même que l'accumulation de capital.
- le prix de vente est fonction des négociations commerciales, des besoins de trésorerie mais pas du prix de revient qui très souvent n'est pas connu.
- les critères de renouvellement des stocks sont par ordre d'importance : l'épuisement, la disponibilité d'argent, la réception d'une commande.

SECTION III

LE DIAGNOSTIC DES
FILIERES PRIORITAIRES

PREMIERE PARTIE

LE DIAGNOSTIC DES
FILIERES PRIORITAIRES
DANS LEUR ENVIRONNEMENT EN 1989

LA FILIERE " BOIS "

FILIERE "BOIS"

=====

SOMMAIRE

=====

0 - RAPPEL DES DONNEES ET DES OBJECTIFS	1
I - LES INTERVENANTS DE LA FILIERE BOIS	2
- I.1 : Bois d'oeuvre	2
I.1.1 - Secteur industriel	2
I.1.1.1 - Les exploitants forestiers	2
I.1.1.2 - Les transformateurs de bois	2
I.1.2 - Secteur informel	3
- I.2 : Bois de feu	4
II - RESSOURCES ET BESOINS	7
- II.1 : Les inputs	7
- II.2 : L'outil de production	8
- II.3 : Circuits de commercialisation	8
- II.4 : Besoins financiers	9
III - LES MARCHES DU BOIS	10
- III.1 : Bois d'oeuvre	10
- III.2 : Bois de feu	12
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	13
- IV.1 : Dysfonctionnements dans les transports	13
- IV.2 : Dysfonctionnements dans le secteur des sciages et le marché local	13
- IV.3 : Dysfonctionnements au niveau du marché local	13
- IV.4 : Dysfonctionnements dans les procédures d'exportation	14
- IV.5 : Dysfonctionnements dus à l'instabilité monétaire	14
- IV.6 - Dysfonctionnements par l'insuffisance de société d'exploitation forestière	14
- IV.7 - Dysfonctionnements par l'insuffisance de la valorisation locale du bois	15
- IV.8 - Dysfonctionnements par le manque de structure du secteur informel	15

0 - RAPPEL DES DONNEES ET DES OBJECTIFS

PRODUCTEUR	TOTAL M3	EXPORTATION M3	CONSOMMATION M3
Grumes	418 000	110 000	297 000
Sciages	100 000	22 000	78 000
Placages tranchés	14 000	9 100	15 000
Placages déroulés	7 000		
Panneaux contreplaqués	15 000		

Ces chiffres qui correspondent à l'année 1987 n'ont pas progressé sensiblement au cours de l'année suivante. On sait déjà que l'objectif des 600 000 de m³ à exploiter en l'an 2 000, dont 500 000 de m³ exportés, assigné par le Conseil Exécutif lors du symposium sur le bois en Avril 1988, et qui devait susciter un effet moteur dans les esprits, sera très loin d'être atteint. Parvenir à doubler la production actuelle à cette échéance serait un record. Trop d'obstacles entravent le développement de la filière bois, et qui, pour la plupart échappent à la maîtrise des entreprises du secteur forestier, pour que la bonne parole soit porteuse d'effet. Bien entendu, la forêt peut, sans poser de problème quant à son renouvellement, fournir 600 000 de m³ de grumes par an dès à présent. Encore faut-il que les conditions se trouvent réunies pour que les bois abattus puissent emprunter les infrastructures fluviales, routières et ferroviaires adéquates pour leur acheminement vers les ports de chargement qui devront supporter le trafic accru.

Il est admis que, sans investissement important mais en procédant à une réorganisation des services de l'ONATRA, les volumes transportés par fer sur le tronçon Kinshasa-Matadi et embarqués ensuite, pourraient doubler.

Avant d'aborder plus en avant ces questions de transport et d'évacuation, examinons comment se présentent les intervenants de la filière bois.

I - LES INTERVENANTS DE LA FILIERE BOIS

I.1 - BOIS D'OEUVRE

I.1.1 - Secteur industriel

I.1.1.1 - Les exploitants forestiers

Les premiers exploitants forestiers qui se sont installés de façon organisée pour extraire des bois de la forêt zaïroise et les exporter, remontent pratiquement aux lendemains de la première guerre mondiale. A noter cependant quelques petites scieries montées précédemment vers le début du siècle pour les besoins locaux. Et c'est après la seconde guerre mondiale que l'exploitation des bois africains a pris une expansion importante et soutenue.

Le Zaïre, toutefois, pays semi-enclavé et qui n'accède à la mer que par le couloir étroit Kinshasa-Matadi-Boma dans l'estuaire du fleuve, n'a pu jusqu'à présent valoriser son capital forestier en proportion de ses immenses ressources comme se sont appliqués à le faire les pays côtiers voisins.

Ces intervenants représentent le secteur industriel tourné essentiellement vers l'exportation de produits bruts ou semi-transformés.

Citons parmi eux :

- SIFORZAL
- FORESCOM
- I.Z.B.
- SOKINEX etc...

Ces sociétés couvrent souvent les activités amont d'exploitation mais sont généralement prolongées en aval par la production de sciages et de placages. L'examen de cette catégorie d'intervenants a été entrepris au cours de la première phase de l'étude, et nous a conduit aux valeurs de production reproduites plus haut.

I.1.1.2 - Les transformateurs de bois

Ce sont les entreprises qui produisent des sciages, des placages tranchés, des placages déroulés et/ou des panneaux contreplaqués, et que l'on classe parmi les premiers transformateurs.

Ce sont aussi les entreprises qui fabriquent des ouvrages en bois, meubles et menuiseries principalement, et qui constituent les seconds transformateurs.

On en distingue deux catégories :

- Celles qui exercent déjà une activité d'exploitant forestier et qui sont davantage tournées vers l'exportation. Pour elles, la transformation s'arrête aux produits sciés et aux placages. On retrouve les sociétés SIFORZAL, FORESCOM, I.Z.B., SOKINEX...
- Celles qui n'exercent pas d'activité forestière et achètent des grumes aux exploitants forestiers, se limitant aux opérations de première transformation comme le fait la société LIGNAKIN, ou plus généralement s'approvisionnent en sciages et en panneaux pour réaliser la seconde transformation de la menuiserie ou des meubles. C'est le cas de la société MOBILIA DUX pour l'ameublement.

Cette seconde catégorie d'entreprises orientée essentiellement vers le marché intérieur répond à la frange d'une clientèle aisée et limitée, constituée d'expatriés, de personnel d'ambassade et de la part réduite de la population zaïroise au pouvoir d'achat élevé.

1.1.2 - Secteur informel

On sait, mais sans précision, que l'exploitation forestière à l'échelle villageoise existe depuis toujours. Mais elle n'est pas quantifiée et échappe aux statistiques. Cette exploitation assure pourtant la couverture des besoins de la majorité de la population, celle éloignée des centres urbains et des sites où sont installées les exploitations industrialisées.

La production de ce secteur serait relativement importante. Pour s'en faire une idée, nous avons estimé que la consommation en bois d'oeuvre des populations rurales pourrait représenter par tête d'habitant les 2/3 de celle de la population urbanisée. Ceci compte-tenu des écarts de niveaux de vie mais sans négliger non plus la proximité de la ressource qui laisse supposer des consommations assez fortes quoique plus orientées vers la construction de l'habitat que vers le mobilier, ce dernier demeurant plus sommaire que dans les zones urbaines.

Ce secteur consommerait 80 000 m³ par an de sciages non pris en compte dans les statistiques, calculés de la façon suivante :

Population du Zaïre	33 000 000 habitants
- Kinshasa	3 600 000 habitants
- Autres villes, centres urbanisés dans le Shaba et le Bas-Zaïre	9 400 000 habitants
Total population urbanisée (40 %)	13 000 000 habitants
Population rurale et villageoise (60 %)	20 000 000 habitants

La valeur connue de 78 000 m³ de sciages recensés, consommés annuellement, concerne la population urbanisée. Par tête d'habitant, cela représente 5 dm³. En supposant que la consommation en zone rurale plafonne à 4 dm³ par individu, on obtient 80 000 m³.

Cette consommation occulte mais non moins réelle, vient doubler celle des 78 000 m³ que nous connaissons déjà. Et c'est donc près de 160 000 m³ de sciages qui seraient annuellement consommés pour les besoins du pays.

Quel peut-être le nombre de personnes concernées par ces activités d'exploitation forestière, de sciage et de fabrication d'objets à partir du bois ?

Il est difficile actuellement de répondre. Les enquêtes en cours, entreprises par le Département de l'Environnement apporteront sans doute dans un proche avenir des éclaircissements à ce sujet.

Après l'abattage des arbres entrepris de plus en plus fréquemment au moyen d'une tronçonneuse à chaîne, mais peut-être encore aussi au passe-partout, les troncs sont coupés à longueur de 4 mètres et débités par des scieurs de long. Leur nombre est inconnu et sera toujours difficile à préciser car les opérations de sciage n'exigent que des équipements sommaires et revêtent un caractère occasionnel et discontinu selon les nécessités du moment. D'après une étude réalisée au Rwanda pour la Banque Mondiale, pays où le sciage traditionnel est très répandu, une équipe de scieurs de long produirait entre 20 et 25 m³ de planches par an.

Appliquée au Zaïre, 80 000 m³ de bois débités correspondraient à environ 3 500 équipes de scieurs de long réparties dans l'ensemble du pays et plus concentrées dans les zones boisées.

Il est certain que cette production de sciages incontrôlée mériterait d'être suivie et organisée. Cela d'autant plus que cette exploitation se prête, en bordure du territoire, à un trafic frontalier avec des exportations parfois frauduleuses.

I.2 - BOIS DE FEU

Le bois de feu mérite une attention particulière en tant que produit de base et de première nécessité pour la vie des ménages.

Souvent négligé dans la comptabilité forestière parce qu'il emprunte des circuits traditionnels et diffus, le bois de feu n'en représente pas moins des volumes exploités extrêmement importants, voire même inquiétants si on établit une comparaison avec le bois d'oeuvre.

Aussi son importance est-elle capitale d'autant que la possibilité d'accéder au bois de feu comme combustible alimentaire est une nécessité absolue pour la population.

Il est communément admis que la consommation de bois de feu s'élève en moyenne à 0,9 m³ par personne et par an.

Avec 33 000 000 d'habitants, le Zaïre brûlerait chaque année environ 30 000 000 de m³ de bois.

Avec l'accroissement démographique, le C.A.T.E.B. prévoit une consommation qui s'élèvera à 53 000 000 de m³ en l'an 2005. La part du bois de feu dans le budget familial se situant entre 25 et 30 % des revenus, on remarquera combien l'économie forestière est liée au bois combustible, et l'importance qu'il peut y avoir à gérer rationnellement cette source d'énergie. D'après le P.A.C.T. (Plan d'Action Forestier Tropical) le bois de feu consommé au Zaïre se répartit comme suit :

	BOIS DE FEU CONSOMME (1000 m ³)		
	Bois naturel	Charbon de bois (en équivalent bois naturel)	Total
Ménages ruraux	18 049		18 049
Ménages urbains	4 649	7 321	11 970
Autres utilisations	111	100	211
	-----	-----	-----
Total	22 809	7 421	30 230

Sous l'appellation "autres utilisations", il faut entendre les industries qui consomment du bois et du charbon de bois pour le fonctionnement de chaudières, de machines à vapeur, de chauffage de fours et de séchoirs... Parmi ces industries consommatrices, citons pour mémoire la GECAMINES, l'ONATRA, BRIKIN, UTEXCO, la Cie Sucrière de KWILU-NGONGO...

L'activité bois de feu occupe une main d'oeuvre abondante mais difficile à chiffrer, et floue dans la réalité. Pour les ménages par exemple, les besoins sont couverts en partie importante par les femmes et les enfants qui ramassent des branchages sur la route et en forêt.

Le bois destiné aux industries (0,7 % des besoins) fait l'objet d'une exploitation plus systématique avec coupe et abattage. Il en est de même pour la carbonisation où des charbonniers procèdent à la coupe d'arbres qu'ils débitent en bûches pour constituer les meules.

Le charbon de bois est surtout utilisé en ville. Il fait l'objet d'un commerce auquel peut difficilement accéder la population rurale.

Kinshasa, qui est le principal pôle d'utilisation du charbon de bois en consomment 300 000 tonnes par an. Ce qui, avec les médiocres rendements obtenus à la carbonisation, correspondrait à 300 000 m³ de bois, c'est à dire 10 % du volume total du bois de feu. A raison de 1 100 à 1 400 zaïres, le prix de vente du sac de 35 kg par les charbonniers, cela représente un chiffre de l'ordre de 10 milliards de zaïres.

Pour l'ensemble du pays, Shaba inclus, la consommation de charbon de bois atteindrait 700 000 tonnes, c'est à dire l'équivalent de 700 000 m³ de bois environ, représentant une valeur au niveau de la production de plus de 23 milliards de zaïres.

Le charbon de bois permet plus facilement de maintenir une température constante et élevée pour la cuisson des aliments. C'est pourquoi son usage est appelé à s'étendre davantage. Mais cela dans la mesure où les ménages sont en mesure de pouvoir payer ce combustible. Ce qui n'est pas encore le cas.

D'autre part, la conduite des opérations de carbonisation demanderait à être améliorée pour augmenter la qualité et le rendement d'à peine 8 à 10 % en poids, à l'heure actuelle. Il pourrait atteindre 12 à 15 % sans réel investissement.

La formation des charbonniers est l'un des objectifs du C.A.T.E.B. avec la diffusion de modèles rustiques de fours permettant d'augmenter les rendements à la carbonisation.

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - LES INPUTS

En dehors du bois dont les ressources ont été traitées précédemment, les principaux inputs sont :

a - Exploitation forestière

- Fongicides et insecticides pour protéger les bois après abattage
- Fers en S pour prévenir les fentes des grumes aux extrémités
- Etiquettes de repère fixées en bout de grumes
- Peintures pour marquage et codification des grumes.

Pour mémoire, il y a lieu de rappeler les besoins en carburant, en pièces de rechange pour le matériel d'exploitation, les engins forestiers et routiers.

b - Sciage - Tranchage - déroulage

En principe, il n'y a pas d'ajout au bois. En revanche, les opérateurs de transformation consomment de l'outillage, des meules d'affûtage, des pièces de rechange, et de l'énergie (le plus habituellement sous forme d'électricité).

c - Fabrication du contreplaqué

- Colle du type urée-formol
- Charges ou additif à la colle
- Encre de marquage des panneaux

En ce qui concerne l'outillage et les pièces de rechange, on notera aussi le papier de verre pour les ponçuses à panneaux.

Les consommations de colle sont de l'ordre de 20 à 40 kg/m³ de panneaux fabriqués.

Les fournisseurs sont pratiquement tous européens, R.F.A. surtout.

d - Entreprises de menuiserie et fabricants de meubles

- Colle urée-formol, mais plus généralement de type vinylique plus facile d'emploi
- Peintures et vernis
- Toute quincaillerie employée dans le bâtiment et le mobilier : paumelles, charnières, poignées, béquilles, serrures, verrous, accessoires divers, etc... sans oublier la visserie et les clous.

II.2 - L'OUTIL DE PRODUCTION

Le matériel d'exploitation et de sciage date d'une quinzaine d'années et reste performant.

La production du contreplaqué est réalisée à partir de matériel vétuste ou assez ancien. Il fonctionne mais dans des conditions apparemment précaires.

Dans le domaine du mobilier on trouve des ateliers équipés de machines à bois classiques et permettant la fabrication de petites unités ou d'éléments sur mesure. Actuellement, il ne semble pas possible d'augmenter la production sans réaliser des investissements supplémentaires.

Pour l'emploi, le mémorandum des entreprises du secteur forestier du 23 Mars 1988 mentionne que le secteur forestier emploie environ 20 000 personnes. Dans ce secteur d'activité la main d'oeuvre représente plus de 90 % des effectifs.

II.3 - CIRCUITS DE COMMERCIALISATION

Le principal problème que rencontre la commercialisation du bois est son transport, d'une part dans la partie amont de la filière pour évacuer le bois des zones forestières et d'autre part dans la partie aval entre Kinshasa et Matadi pour l'exportation.

Les transports amont se font par véhicules sur les chantiers d'exploitation, puis empruntent les voies d'eau pour atteindre Kinshasa.

En zone forestière, l'exploitant fait face aux nécessités en créant son propre réseau routier, construisant lui-même les routes et les ponts enjambant les cours d'eau. Ce qui se traduit par des frais importants venant grever les coûts d'exploitation des bois et, sur terrain vierge, l'exploitant est tenu de les prendre à son compte. Pour gagner Kinshasa, les bois sont acheminés par les voies fluviales où normalement l'ONATRA assure le transport par barques et pousseurs mis à disposition. Cependant, les moyens de l'ONATRA s'avèrent très insuffisants pour répondre aux besoins des forestiers. Ainsi, SIFORZAL a dû s'équiper d'une flotte privée importante et indispensable pour faire face et fonctionner correctement. Les exploitants forestiers plus modestes ne peuvent évidemment s'offrir cette solution onéreuse.

Les transports en aval de Kinshasa, vers Matadi, par voie ferrée ou par la route présentent plusieurs inconvénients : La voie ferrée a son réseau saturé rendant les délais d'acheminement relativement longs, avec des risques toujours possibles de vol quand il s'agit de bois sciés. La route permet de gagner Matadi en 48 heures mais oblige à des investissements supplémentaires dans un parc de véhicules assurant la liaison Kinshasa-Matadi, tandis que le réseau routier déjà chargé n'est pas maintenu dans un état parfait d'entretien, ce qui est lourd de conséquences sur l'état du matériel.

Les bois sciés empruntent davantage le réseau routier. Enfin, le port grumier de Matadi est proche de la saturation. Il ne peut absorber que quelques jours de stock ce qui complique singulièrement l'écoulement harmonieux des bois depuis la forêt.

II.4 - BESOINS FINANCIERS

Cette filière est essentiellement tournée vers l'export ce qui lui permet de s'assurer de façon régulière des ressources en devises.

Les besoins en fonds de roulement et en investissement nécessitant principalement des devises, la filière n'est que peu incitée à tourner sa production vers la consommation finale zaïroise. De plus, ce phénomène est accentué par l'affaiblissement du marché intérieur.

En revanche le marché mondial étant actuellement très dynamique, les grands groupes internationaux déjà implantés au Zaïre, investissent de façon non négligeable pour moderniser et augmenter les capacités de production.

La situation est inverse pour les petites entreprises de fabrication de meubles dont le marché est essentiellement local. En effet pour elles, l'investissement est impossible actuellement, tandis que le crédit est très cher.

III - LES MARCHES DU BOIS

Pour le bois d'oeuvre, le marché est né de la demande extérieure avec l'implantation au Zaïre d'exploitants forestiers et d'unités de transformation financés le plus souvent par des capitaux étrangers.

C'est en premier lieu un marché d'exportation générateur de devises, le marché national n'étant qu'une retombée d'une activité tournée en priorité vers l'exportation. Ceci pour ce qui est de l'exploitation forestière contrôlée, c'est à dire celle des grandes sociétés desservant Kinshasa et les centres urbains.

Il existe traditionnellement dans les villages des marchés locaux au rayonnement limités pour les besoins immédiats de la population. Les bois sont exploités par des équipes de scieurs de long sans véritable contrôle administratif. Les besoins ruraux se trouvent ainsi satisfaits.

Cela permet de dire qu'il existe au Zaïre deux marchés du bois coexistants mais presque étrangers l'un à l'autre.

III.1 - BOIS D'OEUVRE

Comme nous l'avons vu, il représente annuellement environ 160 000 m³ de sciage (78 000 et 80 000) et 15 000 m³ de panneaux contreplaqués :

<u>Marché contrôlé :</u>		M ³
Sciage :	Production	100 000
	Exportation	22 000

	Marché intérieur	78 000
Contreplaqué :	Marché intérieur	15 000
<u>Marché informel :</u>		
Sciage :	Production	80 000

On peut estimer de 3 000 à 4 000 m³ le volume des sciages exportés dans les pays à l'Est par le réseau informel des scieurs de long. En 1986, le Rwanda avait recensé 2 000 m³ de ce type de sciages entrés régulièrement du Zaïre, et auxquels il fallait ajouter les entrées en fraude.

Les prix pratiqués sont sujets à de grandes variations suivant que les bois sont achetés à la sortie de la scierie, ou chez des revendeurs au détail où ils coûtent 40 à 50 % plus cher en moyenne, les prix parvenant même à doubler.

A titre indicatif les prix de vente hors taxes du m³ de sciage de la société SIFORZAL, pratiqués en septembre 1989 étaient les suivants :

	Zaïres/m ³	
- Qualité coffrage épaisseur 28 mm		74 936
- Bois de construction toute largeur		
. Longueur moins de 3 mètres	Bois blanc	63 703
	Bois rouge	73 194
. Longueur plus de 3 mètres	Bois blanc	83 707
	Bois rouge	85 687
- Chevrons et madriers	Bois blanc	97 809
	Bois rouge	105 045
- Bois de menuiserie	Bois blanc	123 096
	Bois rouge	127 646

La demande semble satisfaite dans les bois de qualité courante ou inférieure.

Par contre, les fabricants de meubles se plaignent de trouver difficilement les essences de choix de qualité exportation qui atteignent des prix exorbitants.

Ainsi en est-il du wengé vendu à la société MOBILIA DUX 240 000 z/m³. Au détail sur le marché cette essence est vendue à la planche dans les 320 000 zaïres/m³. Le kambala (iroko) et l'afromosia suivent ensuite à des coûts à peine inférieurs.

Au sujet du wengé, il faut signaler une décision récente (Août ou début Septembre 1989) du Conseil Exécutif qui en interdit l'exportation, sauf dérogation. Cette mesure soudaine a prise de court l'administration forestière du Département de l'Environnement qui n'a pas été consultée. Les raisons n'en ont pas été précisées. Des suppositions circulent parmi lesquelles celle-ci : le wengé pouvant s'apparenter par sa teinte et son aspect aux ébènes, il y aurait lieu de le protéger. En fait, cette essence appartient à une famille botanique bien distincte : celle des *milletia* qui n'a rien de commun avec les *diospyros* dont fait partie les ébènes.

Le wengé est toutefois une essence assez localisée dans la région du Congo-Zaïre. Peu prisé autrefois, la demande est venue tardivement avec une pression relativement forte aujourd'hui.

La décision du Conseil Exécutif risque d'avoir des conséquences fâcheuses pour les exploitants forestiers qui ont misé leurs exportations en forte proportion sur cette essence (FORESCOM).

III.2 - BOIS DE FEU

Le marché du bois de feu est intérieur au pays. Difficile à cerner, il est diffus et éparpillé au niveau des familles pour le bois utilisé tel quel.

On a vu précédemment que le bois de feu représentait des volumes extrêmement importants, de l'ordre de 30 000 000 de m³ par an dont 7 000 000 de m³ environ (23 %) transformés en charbon de bois. Celui-ci fait l'objet d'un commerce organisé, avec des réseaux commerciaux et des points de vente dans les villes qui diffusent au détail le charbon livré en sacs par des dépositaires. Ces derniers étant eux-mêmes approvisionnés par des transporteurs qui vont chercher les sacs sur les lieux de carbonisation où opèrent les charbonniers.

Le prix du sac de charbon de bois augmente au fur et à mesure que l'on s'éloigne du site de carbonisation et qu'on se rapproche des villes.

Ainsi, pour donner une indication, un sac de 35 kg de charbon de bois peut coûter entre 1 100 et 1 400 zaires chez le charbonnier (Septembre 89). Il sera revendu environ 3 800 zaires par le grossiste à Kinshasa. Revendu en petit tas au détail, les prix grimpent à 5 700 zaires quand on les ramène à la valeur du sac.

Et ces prix sont sujets aux variations saisonnières, le coût du combustible augmentant durant la saison des pluies quand le paysan charbonnier s'active aux travaux agricoles.

Une meilleure gestion de la ressource bois de feu est l'une des tâches principales du C.A.T.E.B. qui s'y emploie en portant ses efforts à la fois sur une meilleure connaissance des consommateurs et sur l'économie matière. Pour ce faire, il s'applique à diffuser des foyers améliorés qui permettent d'économiser le combustible des ménages. En même temps, il porte son attention aux opérations de carbonisation du bois, en suscitant l'emploi de fours dont la conduite mieux maîtrisée favorise de meilleurs rendements à la carbonisation.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

Ils sont multiples, propres au bois mais souvent communs aux autres secteurs de l'économie.

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LES TRANSPORTS

Les dysfonctionnements dans les transports apparaissent :

- Dans l'insuffisance des infrastructures d'évacuation des exploitations forestières jusqu'à Kinshasa,
- Dans l'insuffisance des infrastructures d'exportation : Transport de Kinshasa à Matadi, et faiblesse des capacités de stockage à Matadi.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LE SECTEUR DES SCIAGES ET LE MARCHÉ LOCAL

Les scieries travaillant essentiellement dans l'optique d'exporter leurs produits, les sciages de qualité particulièrement dans les essences commercialement demandées sont difficiles à se procurer. Et leur coût est élevé.

Cela s'explique par le peu d'intérêt qu'il peut y avoir à écouler localement des produits générateurs de devises à l'exportation. Aussi trouve-t-on plus facilement les seconds choix et les essences moins demandées, ce qui est tout naturel. L'évacuation des bois sans valeur marchande abattus en forêt pour la réalisation des routes et débités en sciages à Kinshasa permettrait une valorisation de ces essences et répondrait certainement à un besoin.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DU MARCHÉ LOCAL

A l'exception des classes aisées et d'une frange étroite de la population des villes, la grande majorité des Zaïrois ne peut accéder au mobilier de qualité produit dans les entreprises industrialisées. Ce mobilier coûte cher et dépasse souvent les prix pratiqués en Europe. L'ensemble de la population doit généralement se contenter d'un mobilier rustique assez médiocrement conçu, réalisé en périphérie des villes ou dans l'intérieur du pays avec des moyens rudimentaires. Bien que d'un coût beaucoup moins élevé, il est à noter que ce mobilier met souvent en oeuvre les mêmes essences et mêmes quantités de bois que celui fabriqué dans les entreprises organisées.

Ainsi, le Zaïre se présente comme deux entités distinctes ayant chacune leur marché selon leur pouvoir d'achat respectif, mais qui ne s'interpénètrent guère.

A y regarder de près, on constate que l'industrialisation de l'exploitation forestière poussée en aval avec des scieries à haute productivité et des usines de fabrication de panneaux contreplaqués, de mobilier même, etc... et qui a pourtant besoin d'être développée, encouragée, et modernisée continuellement, n'est peut-être pas la voie adaptée qui convient pour élever le niveau de vie de la population dans son ensemble.

Par une formation adéquate et des moyens réduits, il serait possible d'améliorer considérablement la qualité des produits d'utilisation courante comme le mobilier ménager, et d'en abaisser encore le coût.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LES PROCEDURES D'EXPORTATION

Elles sont trop nombreuses et paralysent l'activité économique. Il n'en a pas été recensé moins de 53 pour l'exportation du bois, plusieurs d'entre elles se recoupant plusieurs fois en faisant double emploi.

Il serait question de les réduire à 15 sans modifier les résultats. Probablement pourrait-on en examinant attentivement les informations à recueillir, les simplifier encore, ce qui aurait sans doute pour effet de renforcer la qualité des contrôles.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A L'INSTABILITE MONETAIRE

Elle freine les nouveaux investissements étrangers qui ont besoin de garantir leur rentabilité pour venir s'installer. L'incertitude du lendemain et l'inconvertibilité de la monnaie sont des facteurs défavorables à une industrialisation lourde qu'exigent la transformation du bois et le développement d'autres groupes forestiers importants de la dimension de SIFORZAL.

IV.6 - DYSFONCTIONNEMENTS PAR L'INSUFFISANCE DE SOCIETES D'EXPLOITATION FORESTIERE

Le seul moyen pour le pays d'exploiter annuellement 6 000 000 m³ de grumes, comme l'a fixé pour objectif le conseil exécutif, est d'introduire en forêt d'autres exploitants aux capacités similaires ou supérieures.

IV.7 - DYSFONCTIONNEMENTS PAR L'INSUFFISANCE DE LA VALORISATION LOCALE DU BOIS

Le Zaïre n'exporte pas suffisamment de sciages dimensionnés et prédébités, séchés en cellule, voire rabotés. Cette possibilité offre l'avantage de permettre des exportations en container donc plus faciles.

De même la fabrication de meubles préassemblés est insuffisamment développée.

IV.8 - DYSFONCTIONNEMENTS PAR LE MANQUE DE STRUCTURE DU SECTEUR INFORMEL

Les P.M.E. et l'artisanat qui sont les secteurs les plus à même de s'adapter et de répondre aux besoins des populations, possèdent une main d'oeuvre insuffisamment formée néanmoins perfectible et des moyens de production souvent restés sommaires. Ce secteur ne peut donc que difficilement évoluer de lui-même et progresser, alors que la plupart des productions de l'artisanat pourrait, avec les mêmes moyens mais simplement par une révision de la conception et des méthodes de fabrication, être plus rentable et de meilleure qualité. Il suffirait d'une formation adéquate et d'investissements légers en outillage accompagnés d'une assistance technique.

Ces remarques sont valables pour les trois secteurs suivants :

- Les scieurs de long appelés à produire des sciages d'aussi bonne tenue que ceux qui sont exportés,
- Les artisans du bois capables de produire des ouvrages meubles et menuiserie, fonctionnels et de qualité,
- Les charbonniers qui pourront améliorer le rendement bois/charbon par les méthodes de carbonisation enseignées.

LA FILIERE " TEXTILE "

FILIERE " TEXTILE "

=====

SOMMAIRE

=====

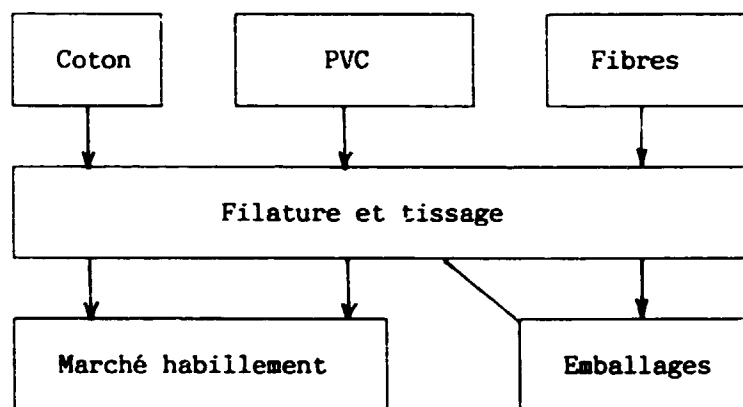
I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE	1
I.1 - Structure de la filière	1
I.2 - La filière coton	1
I.2.1 - Culture et valorisation du coton	1
I.2.2 - Les activités de filature, tissage et confection	7
I.3 - Le textile synthétique	9
I.4 - La filature et le tissage de fibre	9
I.5 - Les produits de la filière	10
I.6 - Equilibre ressources/Emplois de la filière coton	11
II - RESSOURCES ET BESOINS	12
II.1 - Les inputs	12
II.2 - Les outils de production	12
II.3 - Les ressources financières	13
II.3.1 - Le financement du secteur cotonnier	13
II.3.2 - Le financement du secteur des industries textiles ..	14
II.3.3 - La production de coton	15
III - LE MARCHE	15
III.1 - Le Zaïre et l'environnement	15
III.2 - Le marché national	16
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	17
IV.1 - Dysfonctionnements dans l'approvisionnement en matières premières	17
IV.2 - Dysfonctionnements au niveau des usines d'égrenage	17
IV.3 - Dysfonctionnements dans le financement de la culture du coton et des industries	17
IV.4 - Dysfonctionnements dans les infrastructures	18
IV.5 - Dysfonctionnements dans la mauvaise protection du marché	18
IV.6 - Dysfonctionnements dans la promotion du textile coton	18
IV.7 - Dysfonctionnements dus à l'absence d'organisation du secteur artisanal	19

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

I.1 - STRUCTURE DE LA FILIERE

L'unité de la filière textile se fait à la fois autour d'un marché, l'habillement, et de techniques, la filature et le tissage. En fait, cet amalgame regroupe trois sous-filières qui répondent à des logiques différentes avec, cependant, un certain nombre de connexions.

Filières : Coton Textiles synthétiques Fibres



I.2 - LA FILIERE COTON

La filière coton représente au Zaïre, l'axe principal de la filière textile, et peut être scindée en deux pôles principaux :

- La culture et valorisation du coton
- Les activités de filature, tissage et confection

I.2.1 - Culture et valorisation du coton

Le malaise actuel du secteur coton se traduit par :

- La chute du nombre de planteurs recensés, des surfaces cultivées et de la production (baisse de 50 % en 10 ans).
- L'importation de 50% des besoins en coton fibre.

Les principales difficultés du sous-secteur coton sont restées les mêmes depuis plusieurs campagnes :

- Manque d'entretien des routes à vocation agricole,
- Insuffisance d'investissement public et privé,
- Difficulté d'accès aux crédits de campagne,
- Inexistence d'un marché structuré et adapté au Zaïre

I.2.1.1 - Les acteurs

a - Les paysans

La production a considérablement chuté en raison de la baisse du nombre des agriculteurs et des surfaces cultivées, et de la baisse de la productivité par manque d'intrants et de moyens techniques.

Les agriculteurs, par ailleurs, ont été démotivés par des prix d'achat du coton-graine peu attractifs et des retards d'achat de leur production par les sociétés cotonnières.

Le paysan ne poursuit donc la culture du coton qu'en l'absence de compétitivité et parce qu'une culture liée aux circuits monétaires lui est malgré tout indispensable.

b - Les sociétés cotonnières

Elles sont chargées de l'encadrement des agriculteurs, de la commercialisation et de l'usinage du coton-graine (égrenage).

Les régions cotonnières sont couvertes par cinq sociétés :

- Publique : COTON ZAIRE
- Semi-publiques : CODENORD, COTOLU, LA COTONNIERE
- Privée : ESTAGRICO

Elles appartiennent et sont parfois gérées par les propriétaires des filatures.

Elles disposent d'un réseau d'encadrement surabondant et peu efficace, et d'usines vétustes approvisionnées par un charroi inadapté.

Par manque de moyens et en l'absence de cadres compétents, elles réalisent des performances très faibles si on les compare aux sociétés cotonnières d'autres pays africains producteurs de coton. Leurs services d'encadrement ont une approche étriquée du monde rural. Rien n'est entrepris pour prendre en considération les problèmes spécifiques des agriculteurs qu'ils encadrent notamment au point de vue des autres cultures vivrières nécessaires à la rotation des cultures. Les thèmes techniques, objet de la formation, restent confinés à des recommandations qui sont la plupart du temps bien connues de agriculteurs. Ainsi, peu d'améliorations techniques sont apportées à l'exploitation agricole.

Les coûts de transport du coton-graine sont particulièrement élevés par la gestion irrationnelle du charroi et son mauvais état ainsi que par la dégradation du réseau routier. En matière de transformation du coton-graine, les rendements à l'égrenage sont parmi les plus bas d'Afrique (36 % contre 42%) du fait de variétés inadaptées et d'un matériel d'égrenage obsolète.

Enfin, le faible niveau de production entraîne des charges fixes importantes mal contrôlées par les gestionnaires, qui grèvent lourdement les prix de revient.

c - La Caisse de Stabilisation Cotonnière :

Après la dissolution de l'ONAFITEX en 1978, l'Etat s'est associé avec les sociétés textiles privées pour constituer quatre sociétés cotonnières régionales et créer parallèlement un organisme public responsable de sa politique cotonnière, la Caisse de Stabilisation Cotonnière "CSCo".

L'Etat restait donc toujours très présent au sein du sous-secteur du fait de sa participation au capital des entreprises cotonnières et par le rôle qui était assigné à l'organisme public la CSCo. La politique de relance de l'économie cotonnière qui fut conduite à partir de 1981 reposait sur :

- L'encadrement des petits producteurs par les sociétés cotonnières dont le financement est assuré par l'Etat au travers des Fonds de Relance Economique puis des Fonds des Conventions du Développement.
- L'entretien des pistes rurales sous la responsabilité des sociétés cotonnières sur financement de l'Etat à partir des mêmes fonds.
- L'achat, la collecte, la transformation du coton-graine et la commercialisation de la fibre par les sociétés cotonnières,
- Le contrôle de la commercialisation de la fibre (répartition et facturation) par la CSCo,
- L'obtention des crédits de campagne par un crédit consortial solidaire garanti par la CSCo,
- La gestion des fonds publics et des aides extérieures par la CSCo,
- La fixation des prix d'achat du coton-graine et du prix de vente de la fibre sous l'arbitrage de la CSCo.

Cette organisation de la production permet d'enregistrer un redressement de la production cotonnière mais les résultats furent loin de répondre à l'attente des Autorités et à l'importance des efforts financiers consentis par l'Etat et les bailleurs de fonds.

Cette situation trouve en grande partie sa cause dans la faiblesse des sociétés cotonnières. Les postes de responsabilité sont soit confiés à des cadres issus des structures cotonnières de l'époque coloniale incapables de s'adapter aux modifications de l'environnement socio-économique, soit confiés à de jeunes agents expatriés sans expérience. Ce contexte ne permet pas non plus aux cadres nationaux d'émerger et de créer à ce niveau le professionnalisme nécessaire au développement des activités cotonnières.

De plus, suite aux mesures de zaïrianisation et à ses conséquences psychologiques auprès des investisseurs étrangers, les sociétés cotonnières ne procédèrent pas aux investissements de modernisation nécessaires. Leur prix de revient s'en est trouvé affecté.

De leur côté, les sociétés textiles contestèrent le rôle de la CSCo surtout quant au mode de répartition de la fibre. Invoquant l'option du libéralisme adopté par le Conseil Exécutif, les transactions commerciales de la fibre devenaient, selon elles, du seul ressort des partenaires privés.

Les conséquences de cet état de fait furent désastreuses pour la production cotonnière. En effet, les sociétés textiles cessèrent d'assurer un paiement régulier de la fibre. Parallèlement, elles se réservaient une source d'approvisionnement de coton-fibre au travers d'importations réalisées dans le cadre des conventions de coopération.

Les sociétés cotonnières qui n'étaient plus payées régulièrement pour la vente de la fibre qu'elles écoulaient de plus en plus difficilement se trouvèrent face à une situation financière catastrophique. L'absence de crédits solidaires que ne pouvait plus garantir la CSCo ne leur permit plus d'accéder normalement aux crédits bancaires pour le financement des campagnes d'achat du coton-graine. Une nouvelle fois, les agriculteurs voyaient leur production achetée avec d'importants retards et à des prix peu incitatifs. La production cotonnière chuta à nouveau.

I.2.1.2 - La faible productivité de la culture cotonnière

Au Zaïre, la productivité de la culture cotonnière est restée très faible alors que la plupart des pays africains producteurs ont connu de nombreux succès dans ce domaine.

Les superficies individuelles sont restées limitées par l'absence de recours à la culture attelée ou à la mécanisation légère. Les rendements sont peu élevés (250 à 300 kg l'hectare pour 1 000 à 1 200 kg à l'hectare dans les pays d'Afrique de l'Ouest). Le respect très relatif des normes culturales, la mauvaise utilisation des insecticides et l'absence de recours à la fertilisation minérale, expliquent cette situation.

Les causes de cette situation se situent au niveau de l'efficience des services de vulgarisation et de la recherche agronomique. Sur ce dernier point, on notera le retard pris par le Zaïre. Les résultats très timides obtenus n'ont pas permis à la vulgarisation de renouveler les thèmes techniques à diffuser auprès des agriculteurs.

Tous ces éléments ont joué en défaveur de l'amélioration des revenus des agriculteurs producteurs de coton-graine.

Les conclusions de l'étude-diagnostic ont été soumises au Conseil Exécutif en Juin 1987. Plusieurs scénarios possibles pour la relance du sous-secteur cotonnier ont été présentés.

Les options retenues par le Conseil Exécutif privilégient :

- la concertation et les relations contractuelles entre les partenaires (paysans, sociétés cotonnières, filatures, banques et Etat) par l'institution d'une Charte Interprofessionnelle et des protocoles particuliers qui y sont subordonnés,
- l'implication des paysans dans le développement,
- le rôle des structures locales et régionales (associations villageoises et sociétés cotonnières).

I.2.1.3 - La politique de prix

Le niveau particulièrement bas des prix aux producteurs de coton-graine pousse l'agriculteur à abandonner la spéculation cotonnière au profit d'autres cultures mieux rémunérées. La culture cotonnière se marginalise et se maintient là où il n'existe pas de cultures alternatives.

En ce qui concerne le prix de la fibre, celui-ci ne tient pas compte des coûts réels de production et de la dégradation de la structure des prix de revient. Il ne prend pas en compte la nécessité de dégager une marge d'autofinancement pour que les sociétés procèdent aux investissements nécessaires à la modernisation de l'outil de production (amélioration des usines d'égrenage et renouvellement du charroi).

Pour le prix de cession de la fibre, l'Ordonnance-Loi n° 78.023 prévoyait une fixation officielle du prix de vente aux filatures locales. Le système mis en place lors de la création de la Caisse de Stabilisation reposait sur une mise en harmonie des prix de revient des différentes sociétés cotonnières par le biais d'une caisse nivelant les différences. Cette conception n'a pas résisté à l'importance des différences entre les prix de revient des sociétés cotonnières et à la volonté de celles-ci de gérer chacune leurs financements. Depuis 1987, a été introduite la notion de référence au cours mondial.

Pour le prix au producteur, l'Ordonnance-Loi n° 78.023 prévoit que le coton appartient aux planteurs jusqu'à la vente de la fibre et des sous-produits par la Caisse de Stabilisation. La pratique a consacré la fixation d'un prix par campagne de plus en plus conçu comme un prix plancher.

I.2.1.4 - La faiblesse institutionnelle de la filière coton

Les sociétés textiles dominent les relations entre partenaires à la fois par le contrôle qu'elles exercent sur les sociétés cotonnières, par leur participation majoritaire au capital de ces sociétés et par leur position de clients privilégiés de ces mêmes sociétés.

L'Etat représenté au sein du sous-secteur par les parts qu'il possède dans le capital des sociétés cotonnières et par la Caisse de Stabilisation Cotonnière n'a pas joué son rôle de modérateur de la filière. La C.S.Co s'en est trouvée affaiblie et n'a pu exercer pleinement ses prérogatives de garant de la solidarité entre partenaires de la filière.

La faiblesse institutionnelle de la filière s'est traduite par une inégalité évidente entre partenaires et c'est le petit producteur qui en a subi tous les désavantages. Il l'a exprimé par un désintérêt croissant pour la culture cotonnière.

I.2.1.5 - Importation de coton-fibre

La "Public Law 480" (PL480) permet aux Etats-Unis d'exporter des surplus agricoles sur un financement public américain converti en prêt au Zaïre à des conditions très favorables.

En 1986, les filatures ont obtenu, aux frais de l'Etat zaïrois, de ne payer au comptant que 5 % du montant de leurs importations de coton, convertis en zaïres au taux de change de la date du débarquement, et le solde (95 %) en mensualités, sans intérêt, échelonnées sur 20 mois.

Les filatures ont surexploité les avantages financiers de l'opération (crédit gratuit, et, grâce à l'inflation : réduction de près de 40 % de la facture réelle) en important plus que leurs besoins en fibre, et ce, aux dépens de leurs achats de coton local.

I.2.2. - Les activités de filature, tissage et confection

Cette activité s'articule à la fois sur la valorisation du coton-fibre et sur la demande finale en produits textiles.

I.2.2.1 - Les filatures-textiles du coton :

D'une façon générale, l'outil de tissage est maintenant performant et compétitif. Au nombre de cinq, les filatures ont une capacité annuelle de consommation de 14 000 tonnes de fibre:

- UTEXAFRICA représente 50 % du total et a fait des investissements de modernisation (KINSHASA),
- SOTESKI a un outil en pleine extension et modernisation (KINSANGANI),
- Les autres filatures sont plus anciennes mais prévoient également leur modernisation (FILTISAF à KALEMIE, SOLBENA et SINTEXKIN à LUBUMBASHI).

Les filatures ont un rôle direct sur les sociétés cotonnières et en assurent presque toujours la gestion.

I.2.2.2 - La confection-Bonneterie :

L'essentiel de la production est tourné vers le marché intérieur en ce qui concerne principalement les vêtements masculins, et est concurrencé par la friperie. Une production à l'exportation existe néanmoins dans le groupe L. HASSON grâce aux possibilités offertes en Europe pour les produits en provenance des pays ACP.

Les petits confectionneurs, qui s'approvisionnaient en tissu auprès des producteurs locaux, sont devenus peu nombreux en raison de la concurrence de la friperie et de la baisse du pouvoir d'achat.

Les principales sociétés intervenant dans ce secteur sont :

	<u>Filiales</u>
UTEXAFRICA	OTRICOT
HASSON	ELRE, LINDA et SOFATEX
FILTISAF	BONAF, TEXCO et TEXINDAF
ROSIER	
SOLBENA	SOLTEX
MOVA	
DIANA TEXTILES	

On classera les nombreux produits de la façon suivante :

- Confection, prêt à porter : UTEXAFRICA et HASSON : 3 000 000 m²
- Tenues de travail et
Confection industrielle : UTEXAFRICA et SOLBENA : 12 000 000 m²
- Draps, nappes et taies : FILTISAF et UTEXAFRICA : 15 000 000 m²
- Tricotage, bonneterie : HASSON et FILTISAF : 1 250 000 m²

La totalité de l'habillement peut donc être estimée à environ 31 000 000 m², ce qui représente moins d'un mètre carré par habitant.

Dans l'ensemble on notera que l'industrie de l'habillement a été en légère régression ces dernières années.

I.2.2.3 - La friperie :

Répondant à un besoin social, la friperie est devenue un commerce organisé qui a accentué le déséquilibre du secteur de la confection. C'est ainsi que la production de chemises est en régression. De gros importateurs font entrer avec plus ou moins de facilité, d'importants lots de vêtements déclassés (rebutis d'usine, stocks démodés produits parfois spécialement) qui sont reconditionnés et mis en vente auprès de détaillants. Les producteurs zaïrois ne sont pas parvenus jusqu'ici à obtenir des autorités, un contrôle et un contingentement des importations de friperie.

I.2.2.4 - La distribution :

La distribution des produits finis ne pose pas de problèmes importants. Ainsi le groupe L. HASSON et Frères est doté d'un réseau couvrant tout le pays et dispose d'une flottille de bateaux fluviaux. Le groupe zaïrois MAMA POTO, dans l'ensemble de ses magasins et dépôts, distribue à la fois les produits du groupe auquel il appartient (UFAK-SINTEXKIN) et les produits des autres filatures. MAMA POTO avec ses cinq magasins de vente de pagne couvre 28 % du marché.

Les autres grands distributeurs sont SYMIS-BELTEXCO qui, avec HASSON et MAMA POTO, couvre plus de 80 % du marché du pagne.

I.3 - LE TEXTILE SYNTHÉTIQUE

Les tissus synthétiques sont produits exclusivement par la société NOVATEX, filiale du Groupe L. HASSON et Frères, à partir de fils en polyester importés. Ce tissu est destiné à la confection.

Par ailleurs, des sacs en polypropylène fabriqués par la société TISSAKIN sont utilisés pour le conditionnement du sucre, du riz et du thé. La ligne de production est neuve et performante. La matière première est importée.

Les productions sont les suivantes :

	TOILES (m)	SACS (pièces)
NOVATEX	3 000 000	
TISSAKIN		6 000 000
PLASTICA	12 000	

I.4 - LA FILATURE ET LE TISSAGE DE FIBRE

Ce secteur de l'industrie textile couvre des produits très variés, répartis en 1986 comme suit :

	PRODUCTION	EQUIVALENCE EN FIBRE (en tonnes)
SACS	4 940 230 pièces	3 400
TOILE ET TOILE ENDUITE	757 716 m.	227
MATELAS	2 500 pièces	2
FICELLE ET CORDE	110 360 kg	110

Le besoin total en fibre pour ces productions est d'environ 3 700 tonnes, tonnage qui représente le quart du tonnage transformé dans l'industrie du coton.

Deux sociétés, TISSAKIN et U.T.N., couvrent la totalité du marché en sacs, toile, ficelle et corde. Leur production fluctue avec celle du café. La matière première, le jute, est produit localement à raison de 70 % et 30 % est importé.

La totalité pourrait être produite localement, et à meilleur compte que l'importation si on pouvait promouvoir la culture nécessaire à la production.

Cela pourrait se faire si les conditions suivantes étaient remplies :

- Assurer un revenu correct aux paysans
- Organiser le ramassage
- Mécaniser l'opération de rouissage qui se fait actuellement manuellement dans des conditions très pénibles (il s'agit d'une mécanisation élémentaire de type artisanale établie au sein même du village).

Sur le plan administratif, l'importation de fibres (jute) devrait être prohibée, car c'est un produit que l'on peut facilement produire au Zaïre.

I.5 - LES PRODUITS DE LA FILIERE

Les produits en coton sont en grande partie destinés à l'habillement féminin et les tissus synthétiques utilisés de préférence pour la confection des habits masculins.

En gros, 70 % de la production de tissus est destinée au marché féminin.

En ce qui concerne la qualité, la modernisation des unités de production a permis de sortir des produits qui sont tout à fait concurrentiels avec les produits de l'Afrique de l'Ouest et de loin supérieurs aux importations en provenance des pays asiatiques. Il en est de même pour les prix qui sont devenus compétitifs, sauf pour les produits asiatiques dont le prix de base est tel que, même s'ils étaient taxés d'une façon très importante à l'importation, ils resteraient néanmoins très en dessous de la valeur des produits locaux.

La confection répond aux critères de l'acheteur et à l'exportation, l'outil permet de sortir des produits adaptés aux exigences de ce marché : matière, mode, finition...

Les sacs en jute, principalement utilisés pour le conditionnement du café, souffrent de la concurrence d'importations frauduleuses en provenance du Bengla-Desh qui alimentent les régions caféières de l'Est du Zaïre à partir de la Tanzanie. Si les sacs importés de cette manière devaient l'être également en acquittant les droits d'entrée, les sacs locaux seraient moins chers malgré la distance de transport depuis KINSHASA.

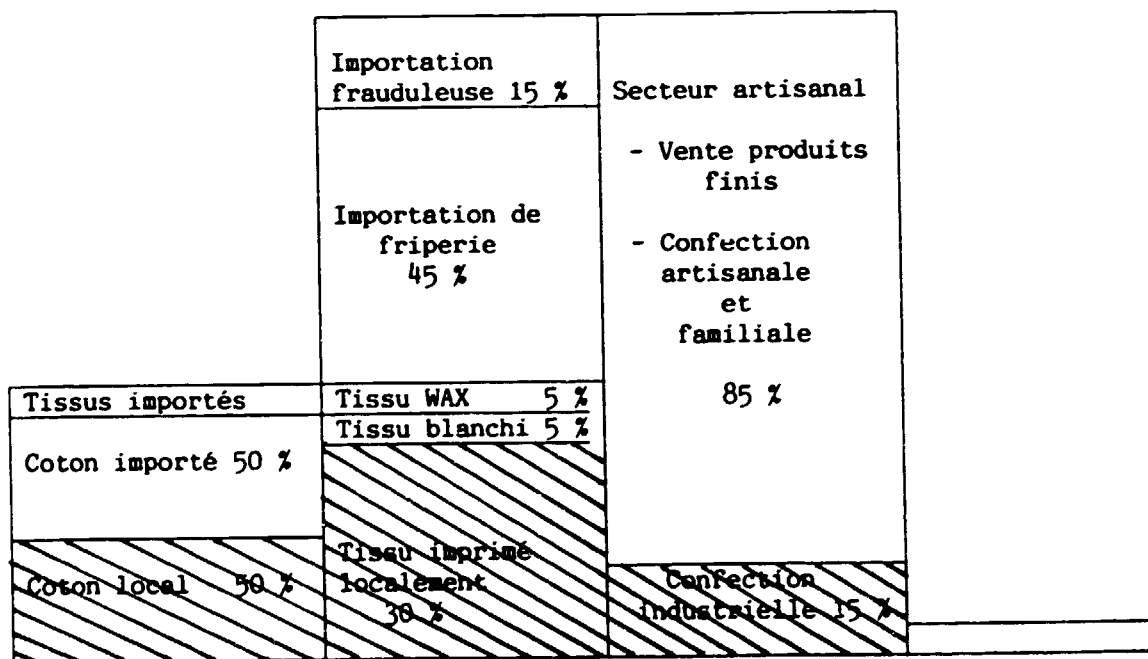
Les sacs en jute souffrent également de la concurrence de sacs servant à l'emballage de produits alimentaires importés et qui sont recyclés (importation de maïs pour combler le déficit agricole du pays).

Les sacs en polypropylène utilisés pour le conditionnement du sucre, du riz et du thé, pourraient l'être également pour la farine, mais les minotiers préfèrent les sacs en coton, car ces derniers, plus chers, interviennent dans la structure du prix de revient et élèvent le coût et par voie de conséquence le profit (prix de revient + 20 %).

I.6 - EQUILIBRE RESSOURCES/EMPLOIS DE LA FILIERE COTON

Ce diagramme établi à l'aide des productions de 1987, met en évidence un certain nombre de déséquilibres :

- déséquilibre entre coton local et coton importé,
- déséquilibre entre tissu zaïrois et tissu importé,
- déséquilibre entre confection formelle et informelle.



Total coton :
14 000 T.

Total tissu : 200 M de m2

Total export :
1 M de m2



: activité industrielle zaïroise

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - LES INPUTS

L'ensemble de la filière textile est dominé par la filière coton.

Le coton et le jute sont les seuls intrants qui peuvent valablement être produits localement. La plupart des autres produits entrant dans la fabrication (pour le blanchiment, la teinture ou l'encollage) étant marginaux dans la structure des prix de revient, ne justifient pas une production nationale en raison de la faiblesse du volume global nécessitée par l'ensemble du secteur.

Une mention spéciale doit cependant être faite pour la soude, dont on trouve de nombreuses utilisations dans d'autres industries. Ce produit pourrait peut-être être fabriqué localement si l'on décidait d'exploiter le gisement de sel du Bas-Zaïre.

Par contre, en amont, le besoin d'intrants agricoles pour la production du coton pourrait justifier une fabrication d'engrais ou d'autres actions (Fermes semencières...) au même titre que le reste de la production agricole du pays.

II.2 - LES OUTILS DE PRODUCTION

Suite aux efforts de modernisation des différents acteurs, l'outil de production est devenu performant au point de pouvoir supporter la concurrence des importations de produits similaires.

La maintenance est assurée par l'usine elle-même ainsi que cela se pratique à l'étranger du fait de la spécificité des équipements qui demandent des interventions constantes. L'importation de pièces de rechange ne pose plus de problèmes à l'heure actuelle.

La livraison d'énergie électrique étant tout à fait fiable, certaines unités ont installé des chaudières électriques en lieu et place de leurs anciennes chaudières (fuel-bois) et d'autres négocient actuellement avec la S.N.E.L. la possibilité d'en faire autant.

Les transports ne présentent un caractère de gravité aigu que dans les régions productrice de coton où les dessertes rurales ne permettent pas d'utiliser certains équipements plus performants pour la culture et l'acheminement de la production agricole vers les usines d'égrenage.

La main d'oeuvre n'a pas connu d'évolution notable depuis la modernisation des équipements et n'a pas supporté de licenciement.

II.3 - LES RESSOURCES FINANCIERES

II.3.1. - Le financement du secteur cotonnier

Sur le plan national, le financement du secteur est assuré par les Fonds de Relance Economique (F.R.E.), transformés ultérieurement en Fonds de Convention de Développement (F.C.D.), alimentés par une surtaxe de 7 % sur la production locale de tissus payée par les filatures. Ces fonds sont destinés à permettre aux entreprises de produire leurs matières premières locales ou à promouvoir d'autres entreprises susceptibles de générer des devises.

L'incorporation en 1986 de taxes des F.C.D. dans la C.C.A. a supprimé les ressources propres des Fonds de Convention de Développement et aucune mesure de substitution n'a été prévue.

Toutefois, en 1988, la relève est partiellement inscrite sur le Programme d'Investissement Prioritaire (P.I.P.).

Sur le plan extérieur, de 1981 à 1984, la filière a bénéficié d'un financement du F.E.D. qui a été employé à subventionner des sociétés cotonnières pour leurs actions de vulgarisation, entretien des pistes..., ainsi qu'une aide en devises pour la réhabilitation des usines et une subvention de la Caisse de Stabilisation Cotonnière.

Un projet I.D.A. (Banque Mondiale) négocié avant la réforme monétaire de 1983 prévoyait des prêts subsidiaires aux sociétés au taux de 15 % avec risque de change. Avec la réforme monétaire et la disparition du taux officiel du zaïre, le crédit est devenu insupportable pour les bénéficiaires et il a été clôturé, inemployé aux trois-quarts.

Le financement F.E.D. terminé, celui de la B.I.R.D. arrêté, il ne subsiste que l'appui de la Coopération belge (aide en personnel, appui à la formation en matière de vulgarisation et de protection des végétaux).

Pour les crédits de campagne, la mobilisation des financements bancaires pour l'achat du coton a été assurée de 1978 à 1985 dans le cadre des "financières cotonnières", les FINACO, par lesquels les sociétés cotonnières bénéficiaient d'un crédit annuel par un consortium de banques.

Le système a été remplacé par une recherche de financement des crédits de campagne par les binômes existants : filature/société cotonnière, l'une cautionnant l'autre. Par ailleurs, ces crédits, limités aux seuls achats de coton-graine, bénéficiaient d'un taux préférentiel (30 % plus la CCA sur les intérêts, soit un taux brut de 35,4 %).

Le crédit agricole :

Il n'y a pas de solution satisfaisante au problème du crédit agricole aux planteurs. La Banque de Crédit Agricole n'est pas armée pour le faire, faute de crédit adhoc et d'implantation sur le terrain.

Le PAS prévoit que le crédit agricole ne bénéficiera plus de taux d'intérêt préférentiel. En revanche, les banques commerciales auront à respecter un objectif minimum de crédit agricole à l'intérieur de leur plafond global de prêt. De plus, la banque du crédit agricole sera renforcée et son capital ouvert à des partenaires privés.

Par contre, elle a l'avantage potentiel de pouvoir mobiliser des lignes de crédit à des taux particulièrement favorables sur financements extérieurs.

II.3.2 - Le financement du secteur des industries textiles

Alors que les industriels éprouvaient il y a peu des difficultés à obtenir des devises, le problème des entreprises est maintenant de disposer de suffisamment de zaires.

La nature des relations ainsi que les taux élevés du crédit n'incitent pas les industriels à s'adresser aux banques. C'est ainsi que les principaux investissements de rénovation et de modernisation ont été décidés dans un contexte différent (taux négatifs) et alors que la trésorerie des sociétés était assez abondante. Cette situation de trésorerie pouvait s'expliquer, entre autres, par le décalage entre l'achat de matières premières à des conditions intéressantes (remboursement échelonné d'un prix d'achat fixe) et la vente du produit fini au prix du marché.

Les conditions d'achat ayant évoluées, le taux des crédits étant redevenu positif, les entreprises connaissent des difficultés et doivent recourir à d'autres moyens pour financer les investissements en cours. L'exportation en est un, et UTEXAFRICA a pour objectif d'exporter jusqu'à 10 % de sa production.

Les situations restent néanmoins très différentes entre les sociétés, suivant qu'elles sont filiales ou non de sociétés étrangères. C'est ainsi que les opérations relatives à l'obtention d'un crédit fournisseur, à l'approvisionnement en devises, ou à l'obtention de garanties bancaires peuvent être grandement facilitées.

On observe toutefois que les industriels de la filière se sont en général bien adaptés aux difficultés rencontrées.

II.3.3 - La production de coton

C'est là, le problème essentiel de la filière textile.

La solution réside en amont par la fixation d'un prix du coton aux paysans suffisamment rémunérateur et l'allocation de crédits de campagne.

Cette réorganisation du secteur fait l'objet d'une charte entre les différents acteurs de la filière, et une Ordonnance-Loi est actuellement à l'étude qui fixera les rapports entre les partenaires et permettra de mettre en oeuvre :

- Le financement des actions d'intérêt public où l'Etat assumera les fonctions essentielles liées à l'objectif de restructuration de la filière dans une perspective de développement rural,
- Le financement des investissements devant permettre aux sociétés cotonnières de rénover leur appareil de production et charroi à des conditions financières acceptables par des activités agricoles,
- L'autofinancement des sociétés cotonnières (comme conséquence du redressement de la filière).

III - LE MARCHÉ

III.1 - LE ZAIRE ET L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

Au niveau mondial, la consommation de fibre par tête d'habitant est en légère croissance sur ces dernières années.

La répartition d'origine des fibres est relativement stable avec une légère baisse des fibres naturelles (coton, laine) au profit des fibres artificielles.

	1980	1985	1988
Fibre artificielle	46,3	45,4	47,4
Fibre naturelle			
Coton	48,2	49,2	47,9
Laine	5,3	4,9	4,6
Soie	0,2	0,2	0,2
Consommation par tête d'habitant (kg)	6,68	7,09	7,46

Pour le Zaïre, on note une consommation de 14 000 tonnes de coton soit, 0,42 kg par habitant ce qui correspondrait en se basant sur la structure indiquée ci-dessus à une consommation de fibre de 1 kg/habitant ou 1,2 kg en se basant sur la structure ressources/emplois. Ces valeurs sont très faibles par rapport à la moyenne des pays de structure comparable qui est de 2,8 kg/habitant.

III.2 - LE MARCHÉ NATIONAL

En ce qui concerne les tissus, le marché est essentiellement tourné vers la consommation locale. Pour l'essentiel le coton est consommé par la clientèle féminine et le synthétique par la clientèle masculine.

Les enquêtes budget/consommation réalisées en 1986 indiquent que la part du budget des ménages affectée à l'habillement est de :

- KINSHASA : 7,0 % (7 personnes/ménage)
- BANDUNDU : 6,4 % (6 personnes/ménage)
- KISANGANI : 7,8 % (6 personnes/ménage)
- LUBUMBASHI : 9,7 % (6-7 personnes/ménage)

La consommation globale en produit textile est estimée à 200 millions de m² soit moins de 7 m² par an et par habitant pour une production nationale de 60 millions de m².

Les habitudes de consommation ont évolué avec la pénétration massive de la friperie qui s'est faite aux dépens du petit artisan confectionneur.

Toutefois, le facteur principal qui influe sur le choix est le pouvoir d'achat du consommateur.

Compte tenu des avantages accordés aux pays de l'A.C.P. pour les importations de produits textiles, un certain courant se dessine vers une production d'exportation. Cette dernière reste faible et existe pour des raisons autres que celles liées à la recherche de marchés nouveaux.

La concurrence interne n'est pas préjudiciable aux industriels car toutes les sociétés se retrouvent sur un même pied au regard des approvisionnements, de la fiscalité et de la clientèle cible. La distribution se faisant d'une façon assez uniforme dans tout le pays à travers des réseaux bien organisés, il ne s'est pas créé de situation monopolistique. Par contre, les importations frauduleuses en provenance des pays asiatiques qui échappent à tout contrôle ainsi que la friperie représentent une concurrence très sérieuse pour l'industrie zaïroise.

Il s'agit là d'une concurrence au mauvais sens du terme, car elle ne favorise pas au sein des entreprises, une recherche d'amélioration de leur productivité et de saine compétitivité.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'APPROVISIONNEMENT EN MATIERES PREMIERES

La filière textile étant étroitement liée au fonctionnement de la filière coton, c'est son approvisionnement en matières premières qui est la clé de voute de tout l'édifice. Les dysfonctionnements apparaissent de la façon suivante :

- Manque de stabilité du prix d'achat du coton graine et du prix de vente de la fibre face à l'environnement international d'où l'absence de garantie au producteur,
- Pas d'approvisionnement prioritaire à partir de la production nationale,
- Pas de réglementation de rétrocession du coton fibre importé dans le cadre des contrats de coopération,
- Capacité d'intervention de la C.S.C.O. insuffisante.

Tous ces points sont repris dans le cadre du projet d'ordonnance-loi à soumettre à la sanction du conseil exécutif. Cette ordonnance-loi abrogera l'ordonnance-loi n° 78 023 du 9 Août 1978 relative à la culture, à l'industrie et au commerce du coton et de ses sous-produits.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DES USINES D'EGREPAGE

Le mauvais état des équipements et leur obsolescence s'ajoutent à leur implantation qui est souvent éloignée des lieux de production, ce qui conduit à donner la préférence aux petites huileries plus faciles à placer près des usines d'égrenage.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LE FINANCEMENT DE LA CULTURE DU COTON ET DES INDUSTRIES

Au niveau de la production du coton, il faut noter les difficultés d'obtention de crédits de campagne.

Au niveau des industriels, il faut souligner la nécessité de l'accès à un crédit MT pour le renouvellement et la modernisation des équipements.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LES INFRASTRUCTURES

La difficulté provient de l'état des routes de desserte agricole empêchant les engins de se déplacer d'un champ à l'autre et au charroi d'acheminer la production vers les usines d'égrenage.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA MAUVAISE PROTECTION DU MARCHÉ

Jusqu'à présent les importations frauduleuses et les importations massives de friperie pouvaient en partie se justifier par la faible productivité des entreprises locales. Mais après les efforts réalisés dans ce sens par les industriels, des difficultés demeurent ; les principaux éléments favorisant encore les importations sont :

- L'absence de mercuriales favorisant la sous-déclaration des produits.
- Le manque de rigueur dans les contrôles douaniers.
- L'absence de quotas pour l'importation de friperie.

Les problèmes fiscaux les plus pénalisants sont le cumul de la CCA appliquée à la fois sur la fibre et sur les tissus produits localement, et la réévaluation dans le cadre du P.A.S. du droit d'entrée sur les intrants agricoles autrefois exonérés.

IV.6 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA PROMOTION DU TEXTILE COTON

Pour le marché féminin des pagnes, peu d'actions sont envisageables en dehors d'une hausse générale du pouvoir d'achat. En revanche des efforts doivent encore être faits pour promouvoir :

- La haute couture zaïroise tant en Occident que dans les pays voisins
- La confection masculine en coton, pour reprendre des parts de marché sur la friperie et le textile synthétique.

En effet, contrairement à de nombreux autres pays africains, la tradition vestimentaire à partir du coton n'est que peu développée au Zaïre. Ce développement peut passer par le lancement de nouveaux produits vestimentaires en coton et doit s'appuyer sur une restructuration de l'artisanat.

IV.7 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A L'ABSENCE D'ORGANISATION DU SECTEUR ARTISANAL

Les importations de friperie ont été favorisées par la disparition des petits tailleurs. Le développement de cette profession nécessite :

- La mise en place d'une patente forfaitaire moins forte que la fiscalité informelle
- L'intégration de la CCA à la patente
- Les aides pour favoriser l'autofinancement et mettre en place des systèmes de location vente (pour les machines à coudre par exemple) avec en parallèle des petits contrats de sous-traitance.
- Un positionnement de l'artisanat et de la grande industrie de la confection sur des créneaux différents afin d'éviter une trop forte concurrence et de pouvoir développer des systèmes d'incitation plus ciblés sur l'artisanat.

LA FILIERE

"BTP MATERIAUX DE CONSTRUCTION"

FILIERE "B.T.P. MATERIAUX DE CONSTRUCTION"
=====

SOMMAIRE
=====

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE	1
I.1 - LES MATERIAUX DE CONSTRUCTION	1
I.1.1 - L'extraction et le broyage	1
I.1.2 - Fabrication des produits élaborés	2
I.2 - LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICS	3
I.2.1 - Les entreprise de travaux publics	3
II - RESSOURCES ET BESOINS	5
II.1 - INPUTS	5
II.2 - OUTILS DE PRODUCTION ET MAIN-D'OEUVRE	7
II.3 - OUTILS DE COMMERCIALISATION ET D'APPROVISIONNEMENT	8
II.4 - RESSOURCES FINANCIERES	9
III - LES MARCHES	10
III.1 - LA NATURE DU MARCHÉ ET SON DYNAMISME	10
III.2 - LA CONCURRENCE INTERNE ET EXTERNE	10
III.3 - LE MARCHÉ DU BATIMENT ET DES INFRASTRUCTURES URBAINES	10
III.4 - LE MARCHÉ DES ROUTES	13
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	15
IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA BRANCHE MATERIAUX DE CONSTRUCTION	15
IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DES MODES DE PAIEMENT	15
IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LE FINANCEMENT DE L'ENTRETIEN DES ROUTES	15
IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'ORGANISATION DU TRAVAIL	15
IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS ENTRE LA STRUCTURE ADMINISTRATIVE ET L'INCITATION DES PME ET DE L'INFORMEL	16

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

Les deux axes principaux de la filière B.T.P. matériaux de construction sont :

- La production de matériaux de construction qui regroupe 2 activités principales :
 - * l'extraction et le broyage
 - * La fabrication de produits élaborés (ciment, brique, béton, parpaing, fibro-ciments, carrelages, verre...)
- le bâtiment et les travaux publics dont les domaines d'investigation sont essentiellement :
 - * Le bâtiment et les infrastructures urbaines
 - * Les infrastructures de transport (route, chemin de fer, aménagement portuaire et fluvial)

I.1 - LES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

I.1.1 - L'extraction et le broyage : Les principaux produits issus de ces activités sont :

a - La pierre et ses dérivés fragmentés :

	Caractéristiques	Production industrielle en 1987
- Les moellons	dia. de 400 à 80 mm	20 000 tonnes
- Les concassés	dia. de 80 à 30 mm	400 000 tonnes
- Les gravillons	dia. de 30 à 2 mm	280 000 tonnes
- les sables	dia. de 2 à 0 mm	n.c.

Il faut également noter une importante production artisanale de moellons. Les concassés servent essentiellement à l'empierrement des routes. Leur consommation est directement liée au programme de travaux routiers.

Les gravillons sont utilisés pour la fabrication du béton. D'après la production de ciment, on estime les besoins en gravillons à 1 350 000 tonnes. Ceci laisse donc supposer l'existence d'un grand nombre de producteurs relevant du secteur informel.

Pour le sable, la composition chimique a une grosse importance. Les sables riches en silice et en calcaire sont utilisés en verrerie. Pour le sable ordinaire, la production industrielle n'excède pas 85 000 tonnes et les besoins sont d'au moins 650 000 tonnes, aussi on conclue que de nombreux producteurs relèvent du secteur informel. La poudre fine du calcaire est utilisée par les fabricants de peinture.

b - La production de gypse naturel et son dérivé le plâtre :

Actuellement il n'y a pas de gisement de gypse exploité au Zaïre. Seul est produit par la Gécamines, du gypse sous produit dans le processus des minerais métallifères. 5 000 à 6 000 tonnes de gypse sont ainsi produites et vendues à Kinshasa, Ciment lacs et GCC Gécamines. Mais ce gypse est de mauvaise qualité.

c - La production de calcaire pur et son dérivé la chaux :

Seul GCC Gécamines produit de la chaux pour son traitement des minerais métallifères. La GCC Gécamines produit 170 000 tonnes de chaux impure et 150 000 tonnes par an de chaux pure.

d - La production d'argile et ses dérivés argileux :

BRIKIN est la seule société à produire au Zaïre des briques et des produits argileux cuits (16 000 tonnes par an). L'on peut penser que le secteur informel est important.

I.1.2 - Fabrication des produits élaborés :

a - Le ciment et ses dérivés :

Le ciment est obtenu à partir de clinker broyé avec du gypse et éventuellement d'autres produits d'addition selon la qualité de ciment attendue.

CIZA, CINAT et CIMSHABA possèdent une carrière dont la partie haute comporte des produits argileux et la partie inférieure des produits calcaires. L'industrie du ciment utilisant et produisant des matériaux pondéreux, la présence au même endroit de carrières de calcaire et d'argile est un élément très favorable au coût de production.

Actuellement la production annuelle dépasse les 500 000 tonnes dont 80 % provenant à part égale de CINAT et CIZA.

On notera que CIMENKI et CCC-GCM sont de simples stations de broyage produisant respectivement du ciment pouzzolanique et métallurgique. Par ailleurs, ponctuellement, CIZA produit des ciments ayant des qualités spéciales comme du ciment HRI, broyé fin, du ciment "low heat" pour les barrages, du ciment à prise rapide.

Le ciment, pour l'importance des équipements qu'il exige, n'autorise par l'intervention de producteurs informels, mais ce n'est pas le cas de la distribution, surtout dans les régions éloignées des cimenteries.

b - Le béton :

Aucune statistique n'est disponible pour le béton et le béton armé. Seule la société SAER produit, à Likasi, des produits béton manufacturés, tels que parpaings, poutres, dalles, linteaux, tuyaux etc... On estime que SAER produit et vend annuellement 11 à 12 000 tonnes de ces produits.

c - Granito et carrelages :

Ces produits sont manufacturés par SAER à Likasi pour le Shaba, et ETERNIT à Kinshasa, pour la capitale et sa région, ainsi que par ITENCO-MARBREZA à Kinshasa.

SAER à Likasi, produit aux environs de 20 000 m² de granito par an. ETERNIT à Kinshasa a repris sa production après restructuration de l'entreprise. MARBREZA a une production de 30 000 à 35 000 m².

d - Le fibro-ciment :

Il n'y a qu'un fabricant de produits en fibro-ciment au Zaïre. C'est la firme ETERKIN à Kinshasa.

e - Briques et terre cuite :

Pour ces matériaux, les productions recensées sont encore très limitées.

I.2 - LE BATIMENT ET LES TRAVAUX PUBLICSI.2.1 - Les entreprises de travaux publics :

D'après la classification retenue par la banque mondiale, on distingue 4 catégories d'entreprises de travaux publics :

- Entreprises privées du premier groupe : entreprises possédées et dirigées en totalité par des étrangers ;
- Entreprises privées du deuxième groupe : entreprises possédées et dirigées par des citoyens zaïrois ;
- Secteur informel du premier groupe : secteur informel de la construction utilisant des matériaux industriels tels que ciment, fer à béton, produits préfabriqués en béton, tôles ondulées ;
- Secteur informel du deuxième groupe : secteur informel de la construction n'utilisant que des produits traditionnels locaux tels que roseaux, briques en terre crue séchée, toitures en feuilles de palmier.

La répartition des chiffres d'affaires entre ces catégories est donnée par le tableau suivant et fait apparaître la nette prédominance du secteur informel :

Entreprises privées	: 21 %	: 1er groupe	: 20 %
		2ème groupe	: 1 % (*)
Organismes publics	: 13 %	: Office des Routes	: 7 %
		ONATRA	: 2 %
		S.N.C.Z.	: 2 % (*)
		Autres	: 2 % (*)
Secteur intermédiaire	: 2,3 %	: Mission	: 2 %
		Cantonnage manuel	: 0,3 %
Secteur informel	: 63 %	: 1er groupe	: 37 %
		2ème groupe	: 26 % (*)

(*) Estimations sommaires

Les entreprises privées du premier groupe sont au nombre de 12. Ces sociétés ont été fondées et implantées au Zaïre par des étrangers. Parmi les plus importantes on peut citer : Auxeltra-béton, S.G.E., Safricas à Kinshasa et Swanepoel à Likasi. De plus le rapport de taille entre la plus grosse et la plus petite est de 15. Les entreprises du deuxième groupe ont été fondées et sont dirigées par des zaïrois. Ces entreprises ne sont pas structurées, il n'existe pas de liste de ces entreprises. L'activité de ces entreprises est essentiellement concentrée sur le bâtiment (logements, écoles, bâtiments administratifs...) et sur la fabrication de produits en béton pour le bâtiment (parpaings, blocs, poteaux préfabriqués, tuyaux ...). Ces entreprises se limitent à ce type d'activité car le poids de l'investissement y est faible, et de rentabilité lente et aléatoire. Dans ces entreprises l'encadrement domine la technologie du bâtiment, et provient souvent d'ingénieurs diplômés et d'agents de maîtrise d'entrepreneurs du premier groupe.

Le développement de ces entreprises est considérablement freiné par la faiblesse de la gestion administrative, les contraintes financières et l'approvisionnement en devises, le marché extérieur ne leur étant pas accessible, de même que certains gros marchés nationaux où des cautionnements sont nécessaires.

Plus de 10 % des travaux publics sont exécutés chaque année ou régis par des agences publiques. On note l'entretien et la réhabilitation des routes par l'Office des routes et l'infrastructure des ponts et des chemins de fer par l'ONATRA et la S.N.C.Z. Bien que parfois réalisé de manière peu rentable ces travaux ne peuvent pas être supprimés car ils répondent à un besoin : assurer les opérations d'entretien et de réparation urgentes et permettre un contrôle des coûts. Cependant au Zaïre il devrait être possible d'augmenter la part des travaux exécutés par les entreprises privées, les travaux pourraient ainsi être exécutés sous contrat et non en régie ce qui limite les risques de dérapage.

Le cantonnage manuel est une tradition héritée de l'époque coloniale. Ce procédé est utilisé pour les routes d'intérêt local et pour les routes régionales secondaires. L'attributaire place des cantonniers régulièrement sur des portions de route, déterminées entre 800 et 2 500 selon la nature du terrain, et leur tâche essentielle est de curer les fossés et les exutoires de façon à ce que les eaux ne stagnent pas sur la piste.

Dans le groupe n° 1 du secteur informel nous trouvons des particuliers ou des communautés qui réalisent des constructions utilisant des matériaux tels que le ciment. On trouve ces constructions dans les villes. Le sol est couvert de chapes en ciment, les murs sont en blocs de ciment ou parpaings. Il y a souvent un éclairage bas et la toiture est réalisée avec des tôles passées sur des madriers ou des chevrons de bois. Ce secteur utilise annuellement environ 200 000 tonnes de ciment distribuées à partir de petits dépôts de vente. La dénomination du groupe n° 2 du secteur informel regroupe les constructions traditionnelles qui ne font pas appel aux matériaux modernes. Environ 60 % des zairois utilisent ces constructions traditionnelles avec un ratio de 5 m² par habitant.

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - INPUTS :

a - Matériaux de construction

En ce qui concerne les produits d'extraction ou issus du broyage les principaux intrants sont :

- Les engins de carrière et leurs pièces de rechange. Cette activité se trouve donc confrontée aux mêmes problèmes de maintenance que le secteur minier.
- Les explosifs dont l'origine est essentiellement locale. Mais les unités de production ont des équipements datant de plus de 5 ans et des capacités utilisées à environ 50 %. La direction d'AFRIDEX, société zairoise ayant le monopole de production, étudie un projet de fabrication de nitrate d'ammonium. Ce produit entre dans pratiquement toutes les fabrications de la société. Ce projet permettrait de réduire très sensiblement la part des inputs importés. Des essais sont également en cours pour utiliser des huiles locales à la place des huiles pétrolières importées.
- L'énergie : L'électricité surabondante au Zaïre n'est que très peu utilisée dans ce genre d'activité. Les chantiers étant souvent éloignés des centres de distribution et éparpillés, c'est essentiellement l'énergie pétrolière qui est utilisée avec toutes les difficultés d'approvisionnement qui en résultent surtout pour les zones éloignées de l'intérieur.

Pour les ciments, les principaux inputs sont :

	Consommation annuelle en tonnes
Calcaire	600 000
Argile	150 000
Gypse	25 000
Scories	20 000
Pouzzolane	17 500

Le calcaire et l'argile proviennent de carrières locales, et l'on notera que souvent ces carrières et l'unité de production sont quasiment sur le même site.

Mais pour le gypse les sociétés CIZA et CINAT, situées à Kinshasa doivent importer leur gypse (respectivement d'Espagne et de R.F.A.) car l'acheminement du gypse de Gecamines, depuis Likasi, est pratiquement impossible et en outre à un prix de revient plus élevé rendu Kinshasa que le gypse importé.

En ce qui concerne l'énergie on notera que l'ensemble de la profession se plaint des approvisionnements irréguliers en fuel, ce qui l'oblige à créer des stocks importants. L'approvisionnement en électricité est également considéré comme peu fiable, néanmoins le très récent procédé électrique "torche à plasma" mériterait certainement une mise au point pour un pays comme le Zaïre, qui ne sait quoi faire de son énergie électrique.

Les sacs nécessaires à l'emballage du ciment proviennent de l'unité zaïroise SACZA mais également en partie d'Afrique du Sud ou de Zambie.

Bien que les briques réfractaires ne soient pas un input du process, mais un élément technique indispensable, il faut souligner qu'actuellement, la quasi-totalité des briques réfractaires est importée.

La fabrication de fibro-ciment nécessite la mise en oeuvre de :

- Ciment : 83 %
- Calcaire : 7 %
- Vieux papiers : 3 %
- Amiante naturelle : 7 %

Seule l'amiante est importée du Canada, et aucune substitution locale ne peut être envisagée.

b - Bâtiments et travaux publics :

Les intrants de ce secteur sont très nombreux. Parmi les principaux, on note :

- | | |
|----------------------|--------------------------|
| - Sable | - Peintures |
| - Graviers | - Matériaux en aluminium |
| - Pierres concassées | - Matériaux en acier |
| - Fer | - Plastiques (PVC) |
| - Ciment | - Bitume |
| - Bois | - Clous et pointes |
| - Verres à vitre | - Produits céramiques |

L'ensemble des pondéreux est d'origine locale. Néanmoins, on notera la faiblesse des approvisionnements en concassés dans la région de Kinshasa à cause de l'insuffisance des équipements de concassage en état de fonctionnement. Le bitume est également fortement importé d'Afrique du Sud. Pour les autres intrants les principaux obstacles à un approvisionnement zaïrois peuvent être :

- le manque de technologie
- le manque de compétitivité de la production locale
- la trop grande diversité des produits utilisés et la faiblesse de la demande pour chaque produit.

II.2 - OUTILS DE PRODUCTION ET MAIN-D'OEUVRE

Il y a surcapacité de production de ciment au Zaïre et ce ne sont que les difficultés de transport qui justifient de faire tourner des usines comme celle de Kalemie et du Kivu. L'état des équipements et leur utilisation varient suivant les cimenteries. CIMENKI et CCC-GCM ne sont que des stations de broyage en état satisfaisant. CIMENTLAC dispose d'équipements usagés de technologie ancienne et non concurrentielle. CIMSHABA, CINAT et CIZA sont des cimenteries en bon état de fonctionnement mais utilisant seulement 50 à 60 % des capacités de production, ceci résultant de la surproduction zaïroise.

Les carrières officielles sont bien organisées.

Les entreprises privées du premier groupe possèdent un parc d'environ 500 engins, dans un état de fonctionnement correct, mais ce parc est en partie au chômage, l'accès aux chantiers à l'intérieur du pays étant difficile. L'Office des routes possède également un parc d'environ 500 engins dont plus de la moitié agés de moins de 10 ans. L'utilisation moyenne des engins de l'Office des routes est de 750 heures par engin et par an, ce qui est faible par rapport aux 1 500 heures qu'estiment pouvoir atteindre les principales entreprises installées au Zaïre.

Les autres acteurs de la filière ne possèdent pratiquement pas d'équipements lourds.

Ce matériel de travaux publics est à importer, avec tout ce que cela comporte comme problème de pièces de rechange. Apparemment un bon nombre de pièces d'usure pourrait être fabriqué localement (chenilles de bulls, mâchoires de concasseurs etc...).

Globalement, en dehors de l'Office des routes, qui est d'ailleurs en pleine restructuration, on note une très bonne efficacité de toutes les sociétés de travaux publics et de construction, compte tenu de leurs difficultés de communication, de transport de leur matériel et d'approvisionnement en pièces de rechange.

L'ensemble des unités industrielles de la branche matériaux de construction représente environ 3 500 emplois. La productivité apparente du travail est tout à fait satisfaisante dans les principales cimenteries et unités de concassage.

L'évaluation des effectifs du secteur BTP est très difficile d'autant plus que la main d'oeuvre y est très fluctuante. L'Office des routes emploie 7 600 personnes.

Néanmoins on note une volonté d'utilisation intensive de la main d'oeuvre sur les chantiers. Mais cette pratique trouve ses limites dans de nombreuses régions de l'intérieur où justement la main d'oeuvre se fait rare.

Pour l'entretien des routes il conviendrait de revaloriser le cantonnage manuel vis à vis d'autres professions plus attractives.

II.3 - OUTILS DE COMMERCIALISATION ET D'APPROVISIONNEMENT

Les problèmes d'approvisionnement sont ceux de toute l'industrie zairoise avec en particulier l'importation de pièces de rechange. Mentionnons toutefois encore le problème du gypse pour les cimenteries.

Les cimenteries n'ont pas de problème pour la commercialisation de leur production du moins au plan national. Notons cependant que plus de la moitié de la production est vendue au secteur informel via des petits dépôts. Pour l'exportation, les cimenteries zairoises qui étaient exportatrices il y a encore quelques années, ont vu leurs marchés se fermer petit à petit.

L'attribution des marchés pour le BTP passe par une réglementation officielle pour tous les marchés publics. La lourdeur et les exigences de ces procédures contribuent fortement à interdire aux petites entreprises l'accès à ces marchés. On notera la mise en place de procédures simplifiées pour l'attribution des travaux d'entretien des routes en terre.

II.4 - RESSOURCES FINANCIERES

La principale contrainte financière rencontrée par les entreprises réside dans les retards de paiement du gouvernement et des agences publiques. Cette situation résulte à la fois de la mauvaise trésorerie de l'Etat et de la lourdeur des procédures budgétaires. En conséquence, les entreprises tiennent compte des risques de paiement et majorent leurs prix d'autant. De plus, ce phénomène empêche la création et le développement de petites unités ayant un faible fonds de roulement.

Il n'existe pas actuellement de nantissement des marchés au Zaïre. Il ne semble y avoir eu que de très rares cas de cession de créances appelée au Zaïre cession de marchés.

Dans le même esprit, les retards de paiement dans un pays de forte inflation impliquent automatiquement des pertes, et il n'existe pas au Zaïre d'intérêts moratoires les couvrant.

De plus les sommes avancées par les banques aux entreprises au titre du nantissement des marchés (donc en substitution de l'Etat défaillant) ne sont pas déduites des plafonds d'encadrement du crédit.

La non réévaluation des bilans et des amortissements limite la capacité des entreprises à renouveler leur matériel. Même si le prix des travaux permet de dégager le complément d'amortissement nécessaire au remplacement du matériel, celui-ci est taxé à 50 %.

Une loi concernant la réévaluation des bilans vient d'être mise en place. Mais les incidences fiscales de celle-ci semblent très limitées. En tout état de cause, il faudra attendre la prochaine clôture des bilans pour conclure.

Les entreprises de faible importance rencontrent un problème financier supplémentaire : les fonds propres étant faibles et sous évalués les banques hésitent à délivrer des cautions pour couvrir les acomptes de début de chantier. Deux solutions concernant ce problème ont déjà été proposées :

- L'acompte de 15 % pour le démarrage des chantiers pourrait être remplacé par la fourniture des matériaux de base nécessaire,
- Des organismes professionnels ou des systèmes de caution mutuels pourraient apporter des contre-garanties aux banques.

III - LES MARCHES

III.1 - LA NATURE DU MARCHÉ ET SON DYNAMISME

Les produits (ciment, concassés etc...) n'ont de débouchés qu'autant que la deuxième partie de la filière fonctionne bien.

Dans la partie travaux publics il y a évidemment beaucoup à faire mais se pose la question du financement et ce n'est guère qu'en s'appuyant sur des prêts d'organismes internationaux que ce secteur peut se développer, principalement pour la remise en état des infrastructures existantes (routes, chemins de fer, adductions d'eau etc...).

La construction est extrêmement dynamique mais comme nous l'avons dit, échappe en grande partie au circuit officiel. Elle est toutefois très demandeur de produits ciment, sables, etc... Il semble que ce soit là où une recherche doit être faite pour élaborer des produits (et les techniques correspondantes) peu coûteux mais de qualité suffisante pour répondre aux conditions locales (L'ONUDI finance une étude sur les briques en terre crue destinées à remplacer les parpaings).

Pour les cimenteries se pose le problème du transport et des prix. A l'exportation et même dans certaines régions du Zaïre, le ciment zaïrois ne parvient pas à être compétitif avec le ciment étranger, zambien en particulier.

III.2 - LA CONCURRENCE INTERNE ET EXTERNE

Dans le domaine de la construction et des travaux publics, il n'y a pas de problème de concurrence actuellement, l'accès des grandes sociétés étrangères de travaux publics étant pratiquement impossible autrement que par leurs petites filiales locales déjà implantées.

Pour le ciment comme nous l'avons dit il y a un problème de concurrence du ciment zambien, dès qu'on s'éloigne de Kinshasa. De plus, deux usines se font une concurrence inutile à Kinshasa.

III.3 - LE MARCHÉ DU BATIMENT ET DES INFRASTRUCTURES URBAINES

Dans ce secteur il faut distinguer 3 types de construction :

- Les bâtiments et les grands projets d'infrastructure urbaine (assainissement, voiries, buildings...) dont la construction nécessite l'intervention des grandes entreprises de travaux publiques et privées telles que SAFRICAS, AUXELTRA-BETON, SGE à Kinshasa et SWANEPOEL à Likasi.

Cette nécessité est entre autres due aux exigences techniques de ce type de contrat. Dans l'ensemble ces constructions sont financées par des fonds publics ou par l'aide internationale, ce qui justifie l'intervention de ces grandes entreprises qui ont des ressources financières pour ce type de projet.

- * A un stade intermédiaire on trouve des constructions de taille moyenne financées sur fonds privés et dont la réalisation est exécutée par l'une des nombreuses PME du bâtiment que l'on peut trouver à Kinshasa. La plupart du temps ces PME sont à la limite de l'informel.
- * L'autoconstruction représente la dernière catégorie qui regroupe la grande majorité des habitations kinoises. La population actuelle dépasse 3,5 millions d'habitants et ne saurait tarder à atteindre 4 millions. La croissance démographique de 5 à 6 % par an et la dégradation continue de la situation de l'habitat nécessiterait la construction d'au moins 20 000 logements par an. Mais il faut constater que ni les promoteurs privés ni les sociétés d'état n'arrivent à satisfaire ces besoins. La crise du logement à Kinshasa ne fait que s'accroître par les grandes distorsions existant entre :

- la croissance démographique et l'extension de la superficie habitée
- Le coût de la construction, du loyer et le faible niveau des revenus de la grande majorité de la population.

Cependant, dans Kinshasa on peut encore distinguer plusieurs types d'urbanisme :

- Les quartiers résidentiels de haut niveau, bien équipés (Gombe Limete, Ngaliema, Binza) ;
- Les quartiers d'origine de Kinshasa, assez proche du centre ville, à forte densité d'occupation et où l'on trouve un grand nombre de commerces et d'artisanat. Ces quartiers disposent de constructions relativement bien entretenues et du minimum d'infrastructures urbaines. Ces quartiers sont ceux de Kinshasa et Kasa Vubu ;
- Les quartiers marqués par une ébauche de planification, avec de petits immeubles de 3 ou 4 logements (zone de Bandalungwa et Lemba) ;
- Les quartiers d'auto-construction, en constante progression, occupant plaines et collines à la périphérie de la ville. Ces zones sont qualifiées d'extensions (Kimbanshe, Masina, Kisenso, Makala, Zumbu) et de semi-rurales (Maluku, Mont Ngafula et N'sele) et sont construites en l'absence totale d'infrastructures de desserte, d'assainissement et de plan d'urbanisme. Il semble que cette situation puisse être généralisée à l'ensemble des villes de l'intérieur. Ainsi pour le secteur de la voirie urbaine, sur les 9 000 km couvrant 82 villes, 2 000 km sont asphaltés avec un âge moyen supérieur à 30 ans.

Dans ces quartiers l'évolution des procédés de construction est incertaine. Si le béton règne en maître dans les centres des grandes villes, le choix entre le parpaing, la brique cuite et la brique crue n'est pas clair pour les habitations individuelles. Et là encore l'intervention du secteur informel est primordiale. Une grande partie de la construction est d'ailleurs faite sur base du bricolage, le propriétaire construisant lui-même sa maison avec des matériaux achetés au fur et à mesure de ses possibilités et bien évidemment en dehors des circuits officiels. Là encore, une officialisation du circuit informel par une fiscalité réduite et adaptée permettrait de mieux organiser le secteur. Ainsi la brique crue dont le prix de vente est plus bas que celui du parpaing, mais dont la mise en oeuvre nécessite les compétences d'un professionnel, n'est actuellement que peu utilisée comme matériau de construction.

Les principales administrations ayant la charge de gérer l'habitat et l'urbanisme sont la direction de l'habitat, la direction de l'urbanisme, la direction des établissements humains, la direction du cadastre, la voirie urbaine, le bureau d'études et d'aménagement urbain (B.E.A.U.), l'office national du logement (O.N.L.) et le bureau habitat.

Les projets du programme d'investissement public (P.I.P.) 1989-1992 comprennent un projet de développement urbain de Kinshasa dans le cadre du programme national d'assainissement (P.N.A.) et des projets régionaux comme la construction d'aires d'abattage, la construction de marchés et centres de commercialisation, la réhabilitation de complexes sportifs.

La distribution d'eau en milieu urbain est assurée par la Regidésco. C'est actuellement plus de 59 centres urbains qui sont desservis, ce qui représente entre 65 et 70 % de la population urbaine. Mais les réseaux sont souvent vétustes et subissent des pertes importantes. L'utilisation effective des réseaux est inférieure à 85 % de leur capacité pour l'ensemble du pays et à 30 % pour certaines régions. Avec un réseau de distribution de 8 500 km la Regidésco dessert effectivement 230 000 abonnés. D'où, si l'on ne prend pas en compte les consommations industrielles et si l'on considère qu'un abonnement dessert un foyer de 8 à 10 personnes c'est entre 1,8 et 2,3 millions de personnes qui sont desservies soit moins de 15 % de la population urbaine.

Le total des livraisons d'eau potable ne dépasse d'ailleurs pas 200 000 000 de m³ soit moins de 900 m³ par abonné et par an ou encore 90 m³ par personne et par an. Cette sous-utilisation des réseaux des centres urbains, particulièrement à l'intérieur est due principalement aux carences des centrales thermiques de la S.N.E.L., notamment en raison de leur approvisionnement irrégulier en mazout. De plus, la Regidésco rencontre certains problèmes pour assurer une qualité constante de l'eau fournie par manque de produits de traitement, principalement la chaux hydratée et le sulfate d'alumine qui pourraient être produits localement.

En milieu rural se sont seulement 700 000 personnes qui sont desservies par le service national d'hydraulique rural.

III.4 - LE MARCHÉ DES ROUTES

Le tableau qui suit montre bien la faiblesse de l'état actuel du réseau routier et il apparaît que la remise en état, puis l'entretien et enfin l'accroissement du réseau routier représente un marché potentiel énorme. Encore faut-il que l'environnement de ce secteur soit bien structuré et adapté aux capacités des entreprises de travaux publics (grandes et petites) du pays.

De plus pour effectuer ces travaux, des financements sont nécessaires et l'Office des routes en a la responsabilité, mais depuis la mi-1987, elle doit faire face à de graves problèmes financiers qui affectent lourdement ses possibilités d'intervention. Elle ne perçoit plus qu'une fraction de la taxe routière faisant partie de la structure du prix de vente des carburants. Cette taxe est collectée par les sociétés pétrolières, mais le blocage des prix de vente des produits pétroliers ne leur permet plus le versement de cette taxe.

Pour les routes de desserte agricole, il a été créé en Janvier 1987 le service national des routes de desserte agricole (S.N.R.D.A.) et depuis Mars 1987 une taxe sur les produits pétroliers provenant de l'Est a été instituée au bénéfice des routes de desserte agricole. Mais dès sa création cette taxe a subi le même sort que la taxe routière.

TYPOLOGIE DES ROUTES		KM	VEHICULES/JOUR	% DU TRAFIC GLOBAL	ENTRETIEN	RESPONSABILITE DE L'ENTRETIEN	TYPE D'ENTRETIEN
Routes d'intérêt public	Routes nationales	bitumées	2 400	300	50	Régulier	Office des routes
		terre	18 300	40	36		
	Routes régionales	Prioritaires	20 000	20	11		
		Secondaires	17 000	1	2		
Routes d'intérêt local		87 000	0,25	1		Commissariat d'état au développt rural	
TOTAL		144 700	Moy.pondérée:15				
Densité de route au km2		60 m.					

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA BRANCHE MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Dans cette branche on retiendra 3 dysfonctionnements :

- la mauvaise structure du secteur cimentier : surcapacité de production à Kinshasa et arrêt des exportations,
- l'insuffisance de la production de concassés à Kinshasa,
- la méconnaissance des productions informelles de moellons, concassés, gravillons et sable.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DES MODES DE PAIEMENT

Les retards de paiement des clients institutionnels vis à vis des entrepreneurs posent de graves problèmes de trésorerie à ces derniers puisque ces retards peuvent atteindre les 3/4 du chiffre d'affaires.

De plus les conséquences de cette situation sont aggravée par l'absence d'intérêts moratoires et la non cession des créances.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LE FINANCEMENT DE L'ENTRETIEN DES ROUTES

Jusqu'à présent, l'ensemble des taxes mises en place pour assurer le financement de l'entretien des routes ne semble pas suffisant.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'ORGANISATION DU TRAVAIL

L'utilisation intensive de la main-d'oeuvre n'est pas toujours adaptée.

Les organismes publics effectuent trop de travaux en régie. Le cantonnement n'est pas suffisamment valorisé.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS ENTRE LA STRUCTURE ADMINISTRATIVE ET
L'INCITATION DES PME ET DE L'INFORMEL

Les pouvoirs publics ne facilitent pas suffisamment l'accès des petites structures du B.T.P. aux contrats d'entretien ou d'aménagement.

L'absence d'organisation du secteur informel ne permet pas la croissance de ces petites entreprises.

LA FILIERE

" TRANSFORMATION DES METAUX "

FILIERE " TRANSFORMATION DES METAUX "

=====

SOMMAIRE

=====

I - ORGANISATION ET ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE	1
I.1 - Activités de la filière	1
I.2 - Les acteurs de la filière	3
II - RESSOURCES ET EMPLOIS	5
II.1 - Inputs	5
II.2 - Appréciation des outils de production	5
II.3 - Outils de commercialisation et d'approvisionnement	8
III - LES MARCHES	9
III.1 - La nature du marché et son dynamisme	9
III.2 - Le marché des produits sidérurgiques	10
III.3 - Le marché des métaux ferreux	11
III.4 - Le marché de la réparation et de l'entretien du matériel de transport	13
III.5 - Le marché des métaux non ferreux	13
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	13
IV.1 - Dysfonctionnement dans l'approvisionnement des produits sidérurgiques et de base	13
IV.2 - Dysfonctionnement par le cloisonnement des marchés	14
IV.3 - Dysfonctionnement dans les relations commerciales	14
IV.4 - Dysfonctionnement par la mauvaise utilisation des capacités existantes	14
IV.5 - Dysfonctionnement dans l'organisation du secteur informel	15
IV.6 - Dysfonctionnement dans la valorisation des sous-produits de la filière	15

I - ORGANISATION ET ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

I.1 - ACTIVITES DE LA FILIERE

Bien que la première fusion des métaux ne soit théoriquement pas considérée comme partie intégrante de l'enquête, nous serons conduits à en parler. En effet, d'une part, la fusion du cuivre constitue l'activité industrielle la plus ancienne du pays dans cette branche, d'autre part, c'est historiquement la coupure (due à la deuxième guerre mondiale) entre cette industrie (et le pays tout entier) et ses sources d'approvisionnement en pièces de rechange et en certains intrants qui a amené la création d'un certain nombre d'industries de transformation des métaux. Ensuite, la présence de cette production de métaux non-ferreux peut inciter à la création ou à l'évolution des certaines unités de la branche. Enfin, le problème de la sidérurgie primaire pèse lourdement sur l'avenir de la branche.

Aujourd'hui l'ensemble de la filière est constituée de :

- 1 - Au Shaba, des usines de première fusion du cuivre produisant du blister (170 000 tonnes) et du cuivre électrolytique (300 000 tonnes), avec une production de sous produits, en particulier du cobalt (14 000 tonnes),
- 2 - A Kolwezi au Shaba, une usine de première fusion de zinc produisant du zinc électrolytique (70 000 tonnes),
- 3 - A Maluku près de Kinshasa, une usine sidérurgique conçue à partir d'un four électrique capable de traiter des ferrailles (250 000 tonnes/an) d'un train de laminage à chaud (100 000 tonnes/an) et d'un train de laminage à froid (150 000 tonnes/an). Cette installation est actuellement totalement arrêtée,
- 4 - A Lubumbashi au Shaba, d'une usine de laminage et tréfilage de cuivre d'une capacité de 3 000 tonnes/an traitant actuellement 1 800 tonnes/an et capable de fabriquer des câbles basse tension,
- 5 - De diverses petites installations capables de transformer, en particulier en ustensiles de cuisine de l'aluminium et du cuivre, et en jets de bronze pour coussinets des alliages de cuivre,

6 - D'un certain nombre d'installations de transformation de fonte en acier. Ces installations localisées à Kinshasa ou dans le Shaba produisent :

- des tôles ondulées et galvanisées,
- de l'outillage,
- du mobilier métallique et de l'huissierie métallique,
- de la charpente métallique,
- des fûts,
- des électrodes,
- des pièces coulées en fonte ou en acier,
- de la construction navale.

L'ensemble du tonnage est de l'ordre de 80 000 tonnes (en y incluant les fabrications des ateliers de Gécamines et la construction navale).

Afin de donner un ordre de grandeur nous avons recensé les productions suivantes :

- Rond à béton	: 12 000 tonnes
- Couvertures	: 8 000 tonnes
- Tréfilage	: 8 000 tonnes
- Construction métallique	: 7 000 tonnes
- Emballages	: 6 000 tonnes
- Négoce	: 6 000 tonnes
- Fonderie	: 3 500 tonnes
- Wagonnage et entretien	: 1 500 tonnes
- Mobilier métallique	: 1 000 tonnes
- Matériel agricole	: 1 500 tonnes
- Electrodes	: 1 000 tonnes
- Carrosserie	: 500 tonnes

I.2 - LES ACTEURS DE LA FILIERE

- a - L'acteur essentiel est GECAMINES EXPLOITATION, employant environ 36 000 personnes. Si les activités de base sont l'exploitation minière et la métallurgie primaire, GECAMINES a toutefois développé de nombreuses activités annexes et en particulier des ateliers pour la fabrication de pièces de rechange ou de pièces de consommation (Ateliers de Panda à Likasi et Ateliers de l'Ouest à Kolwezi) et une installation de transformation du cuivre (CGM Laminoirs et Câbleries). Les besoins de GECAMINES en pièces de rechange et en intrants de consommation, ceux de SNCZ à cause des transports pour GECAMINES font que cette dernière pèse de façon décisive sur l'activité de transformation des métaux ferreux à la fois par l'importance de sa consommation et par la politique menée dans la recherche de la fabrication à l'intérieur de GECAMINES où, au contraire, chez d'autres industriels.
- b - SOSIDER, la seule société zairoise destinée à la sidérurgie (aciérie électrique à partir de ferrailles et laminage à chaud et à froid) n'a jamais fonctionné au delà de 12 % de sa capacité, simplement par manque de ferrailles pour l'alimenter. Mais il est très probable que de toute façon sa faible technicité la rendrait non concurrentielle. La capacité théorique de l'usine de Maluku est de 250 000 tonnes/an au four, 100 000 tonnes/an au laminage à chaud et 150 000 tonnes/an au laminage à froid.
- c - Dans le domaine de la transformation des non-ferreux, les seuls acteurs notables sont d'une part CGM Laminoirs et Câbleries (pour tôles et profilés de cuivre, fils de cuivre et câbles électriques de basse tension) et le groupe I.P.S. (METALU - SOZALU - SOTRAL) pour les articles de ménage et l'huissierie en aluminium.
- d - Dans la transformation des métaux ferreux se détachent :
- * Les ateliers de Panda et de l'Ouest de Gécamines qui font de tout : fonderie, construction mécanique, etc...
 - * TREFILKIN (capacité environ 8 000 tonnes/an) faisant du fil, du treillis et des clous,
 - * SOGALKIN (capacité environ 6 000 tonnes/an) faisant de la tôle galvanisée.

- e - SOZATOLE (capacité environ 5 000 tonnes/an) faisant des fûts en tôle galvanisée et COBEGA (capacité environ 1 000 tonnes/an) faisant des boîtes et des bouchons couronnés en tôle galvanisée ou fer blanc.
- f - CHANIMETAL qui fait environ 10 000 tonnes/an de construction navale et 2 000 tonnes/an de chaudronnerie, d'outillage et de quincaillerie (il faut noter aussi comme activité annexe la production d'acétylène).
- g - FONDAF (à Lubumbashi) qui fait environ 2 000 tonnes/an de fonte et de pièces moulées en acier ou en fonte (également en bronze) pour GECAMINES.
- h - MECELZA (à Lubumbashi) faisant environ 1 500 tonnes/an de chaudronnerie et construction métallique, mais s'orientant de plus en plus vers la construction de wagons (avec une partie de pièces importées).
- i - UTEMA TRAVHYDRO fabriquant à Kinshasa et à Lubumbashi environ 1 000 tonnes/an d'électrodes.
- j - F.N.M.A. fabriquant environ 1 200 tonnes/an de mobilier métallique, mais s'orientant vers le froid : frigidaires, en particulier solaires.
- k - Quelques autres : TUBETRA, MOBIMETAL, MEFERCO etc...

II - RESSOURCES ET EMPLOIS

II.1 - INPUTS :

Etant donné qu'il n'y a pas de production sidérurgique locale, en dehors d'une certaine récupération de ferraille (surtout sensible au Shaba, et en particulier aux ateliers de Panda), toute la matière première est importée.

Les principales utilisations de produits sidérurgiques sont :

Tôles à froid	15 200 tonnes	29 %
Rond à béton	12 000 tonnes	23 %
Fil machine	9 000 tonnes	17 %
Laminés	5 400 tonnes	10 %
Tôles moyennes	3 300 tonnes	6 %
Tôles fonte	3 100 tonnes	6 %
Feuillard et refendu	1 300 tonnes	2 %
Fer blanc	600 tonnes	1 %
Poutrelles	100 tonnes	-

	50 000 tonnes	

qui proviennent essentiellement d'Afrique du Sud, des Etats-Unis, du Japon et d'Europe.

La production locale d'électrodes est évidemment consommée par la branche de transformation des métaux (mais aussi par toutes les activités de maintenance). Un problème de qualité fait, pour certains travaux, préférer les électrodes importées.

Un input fondamental est également importé, c'est le carbure de calcium pour la production d'acétylène.

Les autres inputs sont pour l'essentiel :

- la peinture
- la colle
- la petite quincaillerie
- divers produits chimiques comme le soufre, l'acide chlorhydrique et l'acide sulfurique.

II.2 - APPRECIATION DES OUTILS DE PRODUCTION

Nous laisserons de côté d'une part Sosider qui est un outil anormal et qui constitue en soi un problème fondamental, d'autre part Gécamines qui est certainement un outil encore perfectible mais dont le problème le plus grave est un problème externe : celui des transports.

Pour le reste, la branche est, dans les conditions actuelles, suréquipée. Les capacités réelles de production sont très supérieures aux possibilités de vente. Les techniques sont souvent un peu anciennes mais permettent de fonctionner correctement dans l'environnement technologique zaïrois.

Il serait absurde de vouloir installer des machines trop perfectionnées et par là-même d'une maintenance trop délicate. Il faut toutefois se méfier d'une fausse idée qui est que la main d'oeuvre zaïroise est bon marché. En réalité, si l'on tient compte des rendements et du coût réel de la main d'oeuvre avec tous les accessoires à la rémunération de base, la main d'oeuvre zaïroise est chère.

Vu la diversité des productions de la filière il importe d'examiner les capacités de production secteur par secteur :

- Couvertures pour toitures :

Pour les couvertures pour toitures les éléments dominants sont SOGALKIN et TOLINKI. Le potentiel de SOGALKIN est de 10 000 t/an et celui de TOLINKI de 6 000 t/an. On notera l'absence de production de l'unité de galvanisation de SOSIDER, celle-ci n'a d'ailleurs jamais été réceptionnée.

- Éléments de construction métallique

Pour les éléments de construction métallique une production de 7 500 tonnes est annoncée pour 1986 et couvre l'ensemble des constructions navales, tôlerie charpentes métalliques. L'activité chantier naval de CHANIMETAL qui représente 2 000 t/an sera traitée ultérieurement.

FONDAF qui travaille surtout pour la GECAMINES produit 60 t/an d'acier, 80 t/an de bronze, 20 t/an de plomb et 3 000 t/an de fonte.

METALU et TEXAL n'ont pas d'activités significatives.

Globalement le Zaïre dispose de fonderies capables d'une production trois fois plus élevée que le niveau de 3 800 tonnes actuel.

Cependant, il faut souligner que pour les pièces de forme compliquée et unique des modèles doivent être importés.

- Le tréfilage

Dans le domaine de l'acier, seul TREFILKIN est producteur. Pour les non-ferreux il faut prendre en compte G.C.M. LC.

TREFILKIN met en oeuvre 8 000 tonnes d'acier qui se répartissent pour l'essentiel en clouterie 30 % et fil tréfilé 30 %.

On notera que le rond à béton est en perte de vitesse, au profit du treillis de guidage. Ceci signifie tout simplement que l'on construit de plus en plus léger et de moins en moins.

Le fil machine importé nécessaire à ce secteur est estimé à 8 000 t/an, tandis que le potentiel de TREFILKIN ne dépasse pas 10 000 t/an.

- Electrodes de soudage

UTEMA TRAVHYDRO est regroupé avec TUBETRA. Deux unités de production existent avec pour capacité :

- LUBUMBASHI : 1 500 t./an
- KINSHASA : 500 t./an.

En fait, l'atelier de LUBUMBASHI est le déplacement de l'ancien atelier de KINSHASA. TUBETRA tréfile à KINSHASA du fil machine importé d'Afrique du Sud pour son atelier UTEMA.

Deux autres producteurs reçoivent du tréfilé en provenance de TREFILKIN.

Le marché zaïrois ne dépasse pas 1 000 t/an et donc la capacité de production est environ 3 fois plus élevée que la consommation. En outre 500 à 800 t/an de fil ou baguettes spéciales sont importées.

- Emballages

Cette rubrique regroupe pour l'essentiel des sociétés en activité :

- SOZATOLE : Fûts et citernes
- COBEGA : Petits emballages.

SOZATOLE produit actuellement 200 000 fûts de 200 litres, 4 000 fûts de 36 litres et 10 citernes de grande capacité par an. En tonnage cette production correspond environ à 5 000 t/an, mais la capacité est de 300 000 fûts/an, soit 7 500 t/an avec des pointes possibles au niveau de 10 000 t/an. Pour sa production SOZATOLE utilise essentiellement de la tôle à froid découpée (500 t/an) et un peu d'accessoires à base de tôles moyennes et fortes (20 t/an). La soudure des fûts se fait sans apport de métal.

COBEGA est un producteur plus diversifié avec :

- | | | |
|--|---|----------------------|
| - Des seaux galvanisés (ou trempés) | : | 300 000 pièces/an |
| - Des touques de 20 à 25 litres | : | 80 000 pièces/an |
| - Des emballages de moins de 20 litres | : | 1 300 000 pièces/an |
| - Des bouchons couronnes | : | 6 000 000 pièces/an. |

Pour assurer cette production, COBEGA consomme 600 t/an de fer blanc et 400 t/an de tôles à froid.

Cette société dynamique bénéficie d'un outillage moderne et l'on notera que sa direction est commune avec celle de COPNEUZA qui consomme 36 t/an de fil carcasse.

Pour mémoire, on rappellera que la société ZAIRE SEP assure la maintenance de 250 wagons-citernes et de plus de 100 camions, ceci en sous-traitance pour S.N.C.Z. et ONATRA. A ce titre ZAIRE SEP est consommateur d'acier, mais n'est plus à compter parmi les producteurs d'emballages.

La société DAIPN N'SELE possède une chaîne moderne capable de produire 350 petites boîtes/minute, mais la production est arrêtée. Ces boîtes pour concentré de tomates étaient fabriquées à partir de tôles émaillées et représentent une consommation potentielle de 150 t/an.

- Fabrication de coutellerie, outil à main et quincaillerie

Cette activité de CHANIMETAL, non rentable, est en extinction. Elle est noyée dans l'ensemble du département Fabrications nouvelles dont les deux pôles sont les articles émaillés et le matériel agricole.

Dans l'ensemble, cette activité est également en régression. Sa consommation est pour l'essentiel de 1 200 t/an de tôles minces.

L'activité Frigos et congélateurs est en fait un montage de kits en provenance d'Italie.

- Le rond à béton

Le marché du rond à béton est très diffus. Aucune société particulière ne commercialise ce produit.

On ne peut donc qu'estimer la consommation totale zaïroise pour 12 000 t/an avec un potentiel de 30 000 t/an.

II.3 - OUTILS DE COMMERCIALISATION ET D'APPROVISIONNEMENT

Comme nous l'avons dit l'approvisionnement dépend essentiellement de l'importation et bute donc sur trois problèmes :

- Obtention des devises et coût financier des importations,
- Blocages administratifs,
- Difficultés et délais de transport

Le résultat de tout cela est que les délais entre l'idée d'une commande et l'arrivée de la marchandise sont souvent supérieurs à un an.

Pour la commercialisation, le problème le plus important est celui des retards et des difficultés de paiement de la part de certains clients, en particulier les plus gros. Si SNCZ ou l'ONATRA sont ceux dont il est le plus difficile de se faire payer, même GECAMINES de par sa lenteur bureaucratique, oblige le fournisseur à prendre sur le prix une marge compensatrice de l'inflation.

III - LES MARCHES

III.1 - LA NATURE DU MARCHÉ ET SON DYNAMISME

Le marché peut être entraîné par trois grands moteurs :

- Le développement de l'exploitation minière et de la métallurgie primaire.
- La remise en état des transports.
- Le développement de la production agricole.

Bien évidemment l'effet d'entraînement de tout cela se ferait sentir sur la consommation d'articles accessoires ou domestiques.

Comme nous l'avons dit il y a dans la plupart des domaines, une surcapacité de production. Encore faut-il que les commandes soient réparties entre tous les producteurs et qu'on n'assiste pas au spectacle des Ateliers de Panda ayant quinze mois de charge et certains des ateliers de Lubumbashi étant arrêtés. Il faut donc qu'il y ait une volonté politique d'utiliser au mieux la capacité de production zaïroise. Ce sont ensuite, au plan local, les meilleurs qui gagneront.

Mais dans une économie trop ouverte, le danger peut surtout venir de la concurrence extérieure. Tant que les structures zaïroises n'auront pas été réorganisées, il y aura le risque de voir des produits étrangers arriver (en particulier en contrebande) à des meilleurs prix que ceux que peuvent faire les fabricants zaïrois. Cela a été le cas récemment pour des tôles galvanisées venant d'Angola. Un certain protectionnisme semble indispensable à une industrie naissante.

En terme de produit, il convient d'aborder le marché de cette filière sous les aspects suivants :

- produits sidérurgiques
- produits de métaux ferreux
- protection et réparation du matériel de transport
- produits de métaux non-ferreux.

III.2 - LE MARCHÉ DES PRODUITS SIDÉRURGIQUES

Les produits sidérurgiques sont de deux types :

- Les laminés à chaud : Produits longs
- Les laminés à chaud ou à froid : Produits plats

Toutes catégories confondues, la quantité de métal actuellement transformée ou mise en oeuvre au Zaïre est estimée à 60 000 tonnes par an et se compose pour les principaux produits en :

- Produits longs : Fer à béton : 12 000 tonnes par an
- Profilés : 5 400 tonnes par an
- Fil machine : 9 000 tonnes par an.
- Produits plats : Tôles : 18 000 tonnes par an
- Fer et feuillard : 1 900 tonnes par an
- Tôle galvanisée : 3 000 tonnes par an.

Les tôles fortes comme les poutrelles lourdes sont exclues de ce décompte car elles ne répondent pas à des consommations courantes.

Ces chiffres de production correspondent à la situation actuelle, mais il est bon d'estimer les besoins potentiels et d'envisager le cas d'une économie saine et à terme on peut envisager les hypothèses suivantes :

H 1	H 2	H 3
Economie dépressive ou Court terme	Economie en redressement ou Moyen terme	Economie en expansion ou Long terme
60 000 t/an	120 000 t/an	180 000 t/an

Le marché zaïrois est donc trop réduit pour les capacités de l'usine de Maluku, qui de plus ne peut pas produire toute la gamme de produits.

Par type de produits ne peuvent être fournis que :

- 90 % de fer à béton
- 30 % des profilés
- 50 % de fil machine.

Ainsi les besoins actuels du Zaïre pouvant être satisfaits par Maluku ne représentent que 17 000 tonnes.

Les besoins en produits sidérurgiques des pays d'Afrique Equatoriale sont :

Marché (t./an)	Court terme	Moyen terme	Long terme
Zaïre	60 000	120 000	180 000
Congo	10 000	30 000	60 000
Gabon	25 000	50 000	70 000
Cameroun	65 000	80 000	120 000
	160 000	280 000	430 000

Si l'on ne retient que les produits longs pouvant être fabriqués à Maluku, le tableau ci-dessus devient :

Marché (t/an)	Court terme	Moyen terme	Long terme
Zaïre	18 000	35 000	60 000
Autres	29 000	50 000	80 000
	47 000	85 000	140 000

Actuellement, il existe une demande satisfaite pour l'essentiel par des importations. Donc en cas de réhabilitation d'une sidérurgie zaïroise, il convient que celle-ci soit compétitive face à la concurrence étrangère. Mais la technologie de Maluku n'est pas suffisante, il appartient donc au gouvernement de fixer les cours du marché en fonction des capacités et des besoins du pays.

III.3 - LE MARCHE DES METAUX FERREUX

L'ensemble du marché des produits de la métallurgie est en régression et les besoins sont de moins en moins bien satisfaits. Cette situation ne résulte en aucun cas d'une saturation des capacités de production puisque le taux moyen d'utilisation est d'environ 50 %. Cette chute résulte de l'effet conjugué de la dégradation de l'activité industrielle du Zaïre et des difficultés d'approvisionnement.

Actuellement la consommation moyenne par habitant est de 2 kg/an/habitant. Cependant, les produits de ce secteur étant bien divers, il importe d'apporter des précisions sur certains marchés.

La production de tôles galvanisées est de 8 000 tonnes/an pour une capacité de 15 000 tonnes. Pour 33 millions d'habitants, cela fait environ 500 g/an/habitant. C'est à dire deux feuilles de tôle.

La tôle ondulée est un peu concurrencée par les bacs autoportants en Eternit. Ces plaques représentent des avantages pour l'isolation mais ont l'inconvénient de la fragilité. En résumé, SOZATOLE souhaiterait et pourrait produire 24 heures sur 24 à 800 t./mois car le marché existe. Mais la limitation provient de la difficulté d'avoir des approvisionnements réguliers.

Le rond à béton est en perte de vitesse au profit d'un autre produit métallique : le treillis de guidage. Ceci signifie que l'on construit de plus en plus léger et de moins en moins.

Pour les électrodes, si l'on admet une consommation de 1 500 t./an de baguette et de fil de soudage, cela conduit (avec une consommation de 7% du tonnage soudé) à 21 tonnes environ de tôles fortes et moyennes mises en oeuvre dans le pays. Mais en fait beaucoup de réparations sont faites par soudure et le ratio 7 % est élevé, 4 % serait normal. Il n'y a pas d'électrodes exportées officiellement, seulement quelques sorties informelles sur le Congo avec des droits de douane élevés.

Le marché du petit emballage métallique est dominé par COBEGA mais cette société doit faire face à la concurrence du secteur informel qui est très présent sur ce marché.

Dans le domaine des articles de ménage, on notera la chute de la fabrication des réchauds à pétrole, en l'absence de bouteille de gaz. Associé à l'urbanisation rapide de la population, cela traduit une forte baisse du pouvoir d'achat des ménages qui de plus en plus se chauffent au bois. En revanche, la baisse du prix des casseroles, rendue possible par la vente directe sur les marchés, rend ce secteur plus rentable.

On assiste également à une chute de production du petit outillage agricole. Aucune importation ne venant combler ce vide, cela traduit encore une baisse du niveau de vie.

Le négoce de produits métalliques maîtrise un marché estimé à 6 000 t./an et avec un potentiel de 15 000 t./an. Il existe peu de grosses affaires. Ceci s'explique par l'absence de gros chantiers, l'arrêt du développement du bâtiment. Le marché informel semble également peu développé et il n'existe pas de circuit de récupération de la ferraille.

En bref, ce secteur ne connaîtra de réelles perspectives de marché qu'après un assainissement des approvisionnements en ciment et une relance du BTP en aval.

III.4 - LE MARCHÉ DE LA REPARATION ET DE L'ENTRETIEN DU MATERIEL DE TRANSPORT

Ce marché est très réduit en terme d'acteurs mais pourrait être très important en volume. Les principaux clients sont les entreprises publiques et semi publiques suivantes :

- ONATRA pour la construction navale
- SNCZ et GECAMINES pour les wagons

La construction navale a son marché centré sur Kinshasa qui est le point d'aboutissement du trafic fluvial. La construction et la réparation ferroviaire sont axées sur Lubumbashi, centre de GECAMINES et noeud des communications ferroviaires du Sud.

III.5 - LE MARCHÉ DES METAUX NON FERREUX

Le marché des métaux non-ferreux au Zaïre est d'abord celui du cuivre dont la dynamique dépend essentiellement de l'environnement international. Globalement le Zaïre ne peut augmenter son extraction de minerai de cuivre sans tenir compte de l'éventuelle réaction du premier producteur mondial qu'est le Chili.

De même pour le raffinage du cuivre, le Zaïre ne peut augmenter ses capacités de production sans tenir compte de la Belgique qui actuellement raffine environ la moitié du cuivre zaïrois.

Le seul marché qui soit seulement zaïrois est celui des produits finis. Mais en terme de volume cette production restera marginale. De plus, le seul produit pour lequel une production puisse rapidement rencontrer un marché intéressant est le câble électrique. Les tôles en cuivre et les profilés semblent être des marchés plus délicats à aborder.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENT DANS L'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS SIDERURGIQUES ET DE BASE

Il ne faut pas systématiquement aborder cette question par le cas SOSIDER à Maluku.

Dans un premier temps il importe de simplifier les procédures d'importations aussi bien en termes administratifs que financiers.

Ensuite, le blocage provient d'une trop grande diversité des besoins, une ébauche de normalisation devrait inciter certaines importations et par la suite les productions correspondantes.

Enfin, bien que n'étant pas considérable, le parc de ferrailles au Zaïre mériterait plus d'intérêt et sa transformation à petite ou grande échelle devrait permettre certaine production de base. On note également la faiblesse de la production de boulons et clous.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENT PAR LE CLOISONNEMENT DES MARCHES

Le marché zaïrois est juste suffisant et de plus le cloisonnement dû au manque d'infrastructures de communication et de transport empêche le développement de nombreuses productions. De plus, dans certaines régions frontalières, ce sont les importations qui sont favorisées. Ainsi le Kivu en est réduit à s'approvisionner au Burundi, et de nombreuses entreprises de Kinshasa ne peuvent être concurrentielles au Shaba et réciproquement. Les problèmes de transport compliquent la vie de toutes les entreprises en allongeant les délais et souvent en permettant des vols. Le mauvais état des communications ne facilite pas non plus les relations commerciales.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENT DANS LES RELATIONS COMMERCIALES

Le poids de certains clients (GECAMINES, SNCZ, ONATRA...) pèse de façon décisive sur l'ensemble de la filière. Une définition précise et durable de leur politique d'approvisionnement est nécessaire pour que les fournisseurs éventuels puissent se préparer et en cas de besoin investir sans courir le risque de se trouver sans commande peu de temps plus tard. Enfin la régularité des paiements doit être garantie.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENT PAR LA MAUVAISE UTILISATION DES CAPACITES EXISTANTES

Ce point résulte essentiellement de la faiblesse du marché, de son cloisonnement et enfin de l'absence de bonnes relations commerciales. Dans une moindre mesure cette sous-utilisation des capacités existantes résulte du mauvais état de celles-ci ou de leurs inadéquations face au besoin du marché, en prix, en volume ou en qualité.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENT DANS L'ORGANISATION DU SECTEUR INFORMEL

Enfin, comme pour d'autres filières, une certaine intégration du secteur informel à l'économie officielle aiderait à l'harmonie de la filière. Pour des besoins annexes (tapisserie dans le mobilier métallique par exemple) il pourrait être fait appel à des artisans. La vente de certains articles (tels que les ustensiles de cuisine, l'outillage, etc...) pourrait aussi être facilitée.

IV.6 - DYSFONCTIONNEMENT DANS LA VALORISATION DES SOUS-PRODUITS DE LA FILIERE

La production et l'utilisation du sulfate de fer et d'alumine pourraient être développées pour le traitement des eaux.

De même le gypse de la GECAMINES devrait être mieux utilisé.

LA FILIERE " CORPS GRAS "

FILIERE " CORPS GRAS "

=====

SOMMAIRE

=====

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE	1
I.1 - Mise en évidence des activités principales, secondaires et historique de la filière	1
I.2 - Typologie des produits et secteurs d'activités	1
I.3 - Les programmes de relance du secteur palmier	11
I.4 - Evolution de la filière à long terme	14
II - RESSOURCES ET BESOINS	18
II.1 - Inputs	18
II.2 - Appréciation des outils de production	19
II.3 - Appréciation des besoins en infrastructures et services	20
III - LE MARCHE	
III.1 - Les exportations de l'huile de palme	22
III.2 - Les importations	24
III.3 - La consommation interne à usage industriel	25
III.4 - Le marché international de l'huile de palme	27
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	33
IV.1 - Dysfonctionnements au niveau des entreprises	33
IV.2 - Dysfonctionnements dans l'utilisation du potentiel zairois	33
IV.3 - Dysfonctionnements dans l'utilisation des intrants dans les plantations industrielles	34
IV.4 - Dysfonctionnements dans l'achat des fruits au secteur artisanal	34
IV.5 - Dysfonctionnements dus à la maintenance	34
IV.6 - Dysfonctionnements dus au transport	35
IV.7 - Dysfonctionnements dans la production des produits dérivés de l'huile de palme	35
IV.8 - Dysfonctionnements dus à la faiblesse de l'offre zairoise face à la demande nationale	35
IV.9 - Dysfonctionnements de par la faible compétitivité des produits zairois sur le marché international	35

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

I.1 - MISE EN EVIDENCE DES ACTIVITES PRINCIPALES, SECONDAIRES ET HISTORIQUE DE LA FILIERE

Cette filière trouve son importance par son poids et son impact sur l'économie comme l'ont montré les effets d'entraînement mis en évidence dans l'analyse du TEI. De plus il convient d'ajouter :

- La variété de ses activités et de ses produits : plantations (palmeraies), industries huilières et ses dérivés (savonnerie, margarinerie, raffinerie...),
- le volume des investissements à court et long terme,
- la diversité des contraintes qui handicapent lourdement les opérations sur les inputs et outputs.

L'huile de palme qui est le composant le plus important de la filière corps gras est un produit consommé de tout temps par le zaïrois, outre le vin de palme. Le palmier à huile, producteur de l'huile de palme, trouve des conditions pédo-climatiques favorables au Zaïre. Aussi, dès le début du siècle (1910), des industries huilières suivies de plantations industrielles (1920) ont été installées (Equateur, Bandundu).

Vers la fin des années 1950, le Zaïre comptait 147 000 ha de palmeraies industrielles dont 107 000 en production fournissant 241 000 t. d'huile de palme ; il devint deuxième exportateur du monde. Mais ce résultat est dû aussi aux recherches et sélections menées sur l'élaei-culture. De nos jours, la superficie totale des palmeraies industrielles avoisine les 55 000 ha produisant 80 000 t. d'huile de palme.

I.2 - TYPOLOGIE DES PRODUITS ET SECTEURS D'ACTIVITES

Les matières premières fournissant des corps gras sont d'origine :

- végétale (palmier à huile, cotonnier, soja, arachide, cocotier...)
- animale (bovins, porcins, poissons...), non produites au Zaïre
- autres (pétrole, chimie).

Celles qui proviennent de l'agriculture font l'objet de cette étude, principalement l'huile de palme et ses dérivés ; accessoirement les huiles de coton, soja et arachides.

Les relations qui existent entre les nombreuses activités de cette filière sont illustrées par les schémas dans les pages suivantes.

Carte n° 4

14°

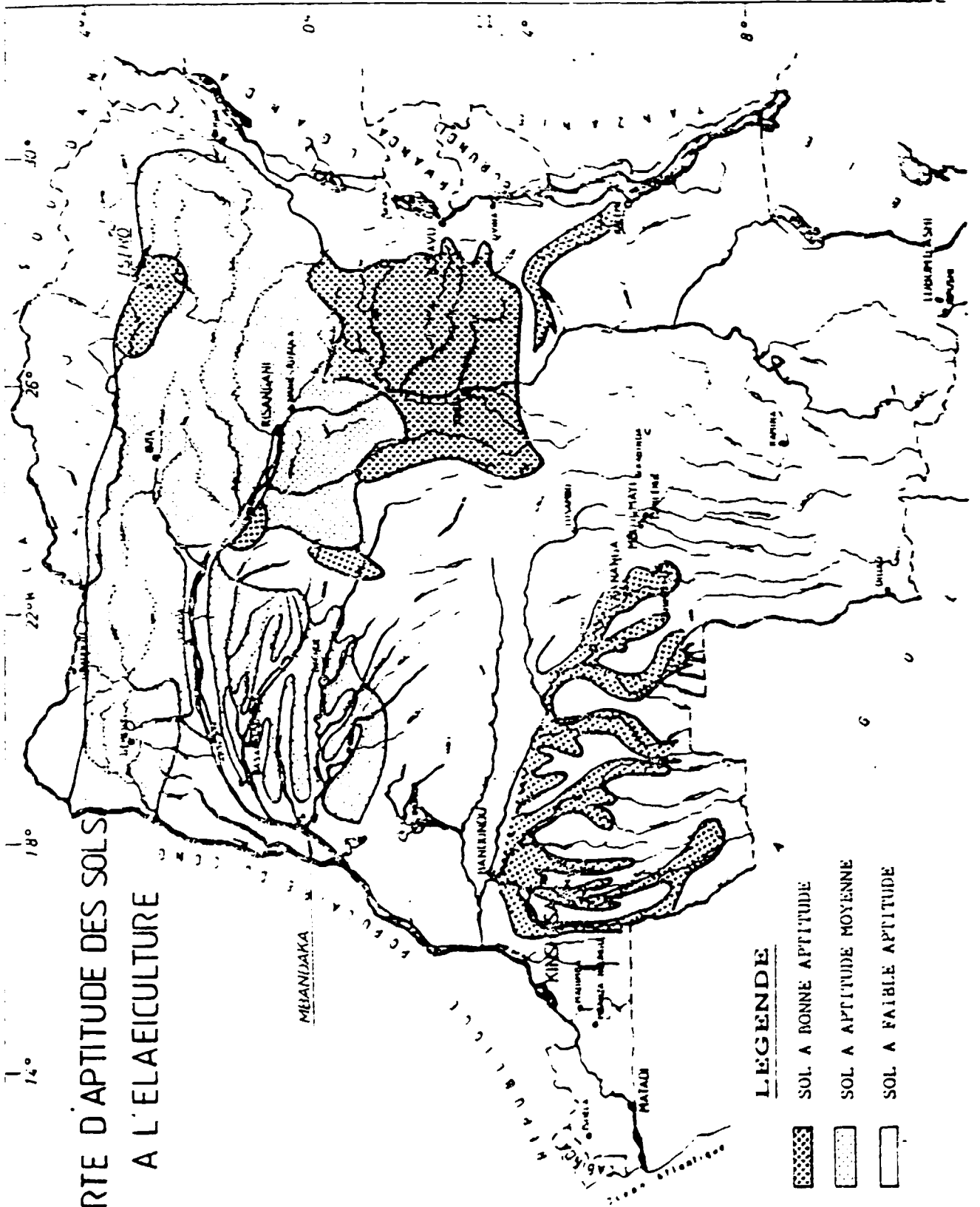
18°

220M




26°

30°

CARTE D'APTITUDE DES SOLS A L'ELAEICULTURE



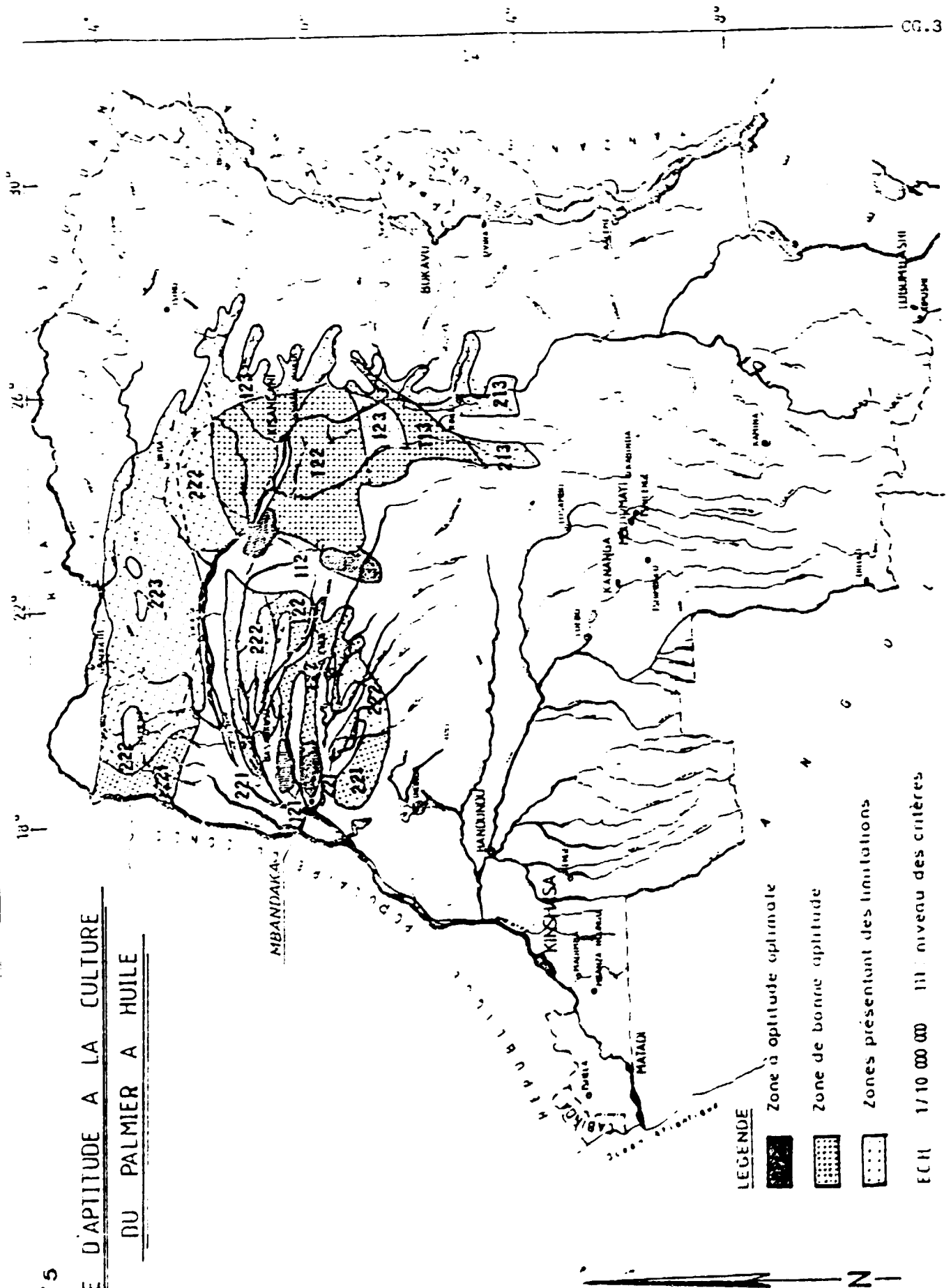
LEGENDE

-  SOL A BONNE APTITUDE
-  SOL A APTITUDE MOYENNE
-  SOL A FAIBLE APTITUDE

Ech 1/10 000 (10)

Carte n° 5

CARTE D'APTITUDE A LA CULTURE
DU PALMIER A HUILE



ECH 1/10 000 000 III niveau des critères

I.2.1 - Les intrants amont

Cette partie de la filière est plus agricole qu'industrielle. Mais son importance est capitale. Ses principaux intrants sont les engrais, les produits phytosanitaires, outillage équipements pour usine, les véhicules, les produits énergétiques (fuel, bois, électricité), la maintenance, les emballages, les fruits et graines.

L'appui de ces plantations industrielles exige des capitaux importants alloués soit sous forme de crédits soit en autofinancements (faible). Mais l'accès à ces crédits est difficile compte tenu de leur coût élevé, des délais d'obtention de devises importants et la gestion qui souvent laisse à désirer.

1.2.2 - La production d'huile de palme

Quelques 80 000 à 85 000 tonnes d'huile de palme sont produites annuellement par des huileries industrielles et semi-industrielles auxquelles il faut ajouter 50 000 à 60 000 tonnes d'huiles artisanales et quelques 17 000 tonnes d'huile palmiste.

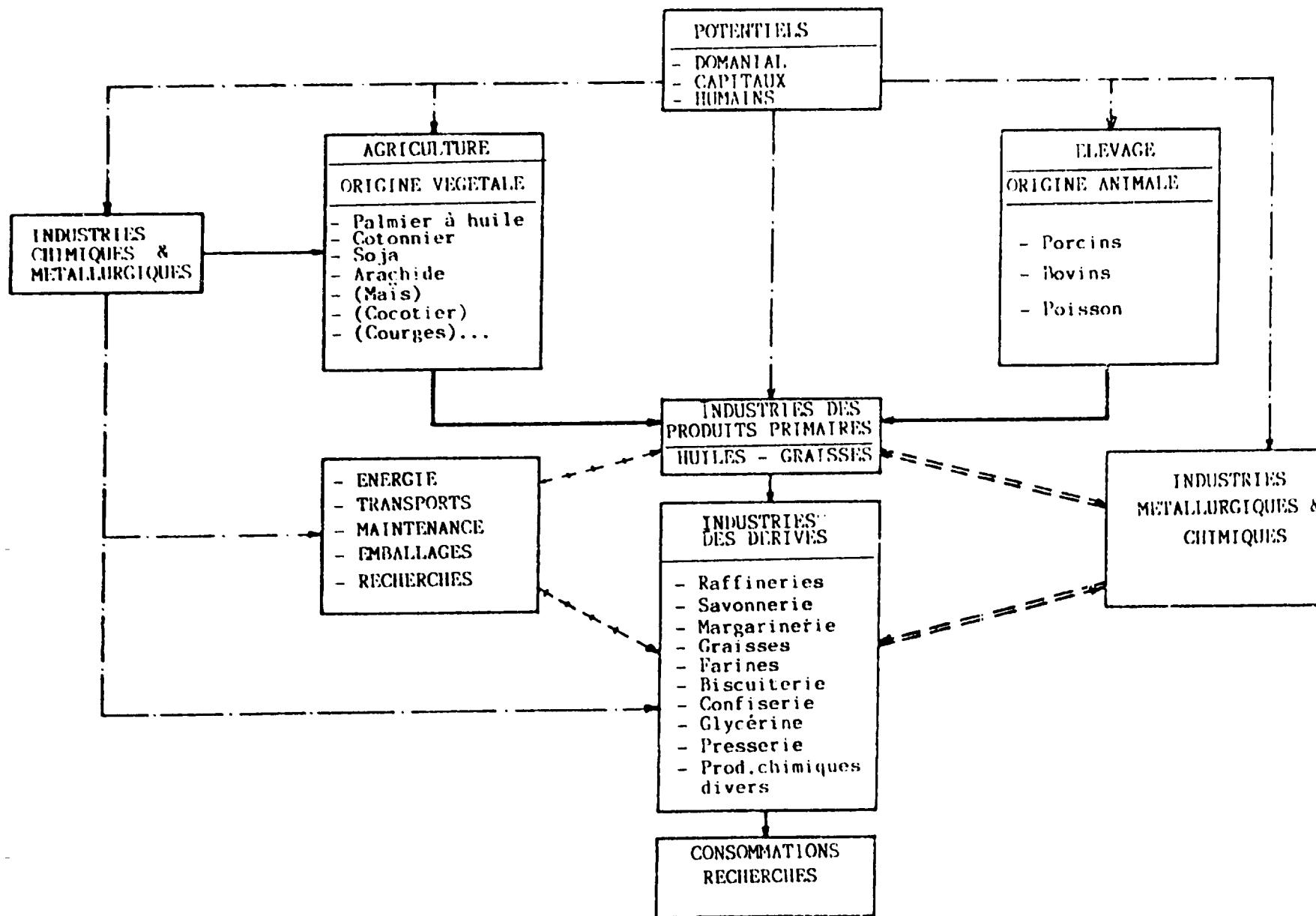
Cette production est en déclin pour les raisons suivantes :

- les difficultés d'accès aux crédits et devises
- la diminution des superficies plantées et le manque de replantations
- le vieillissement du matériel végétal et de productivité faible
- le faible niveau d'utilisation des engrais et produits phytosanitaires
- le manque d'investissements, auquel s'ajoutent les problèmes de fiscalité et parafiscalité
- le mauvais état et/ou l'insuffisance du parc véhicules, ainsi que celui des bateaux et barges
- le mauvais état des routes et des cours d'eau
- les difficultés pour le recrutement et l'absentéisme de la main-d'oeuvre
- la récolte trop artisanale
- l'augmentation de la production artisanale
- les faibles résultats en recherche de matériels végétal à haute productivité.

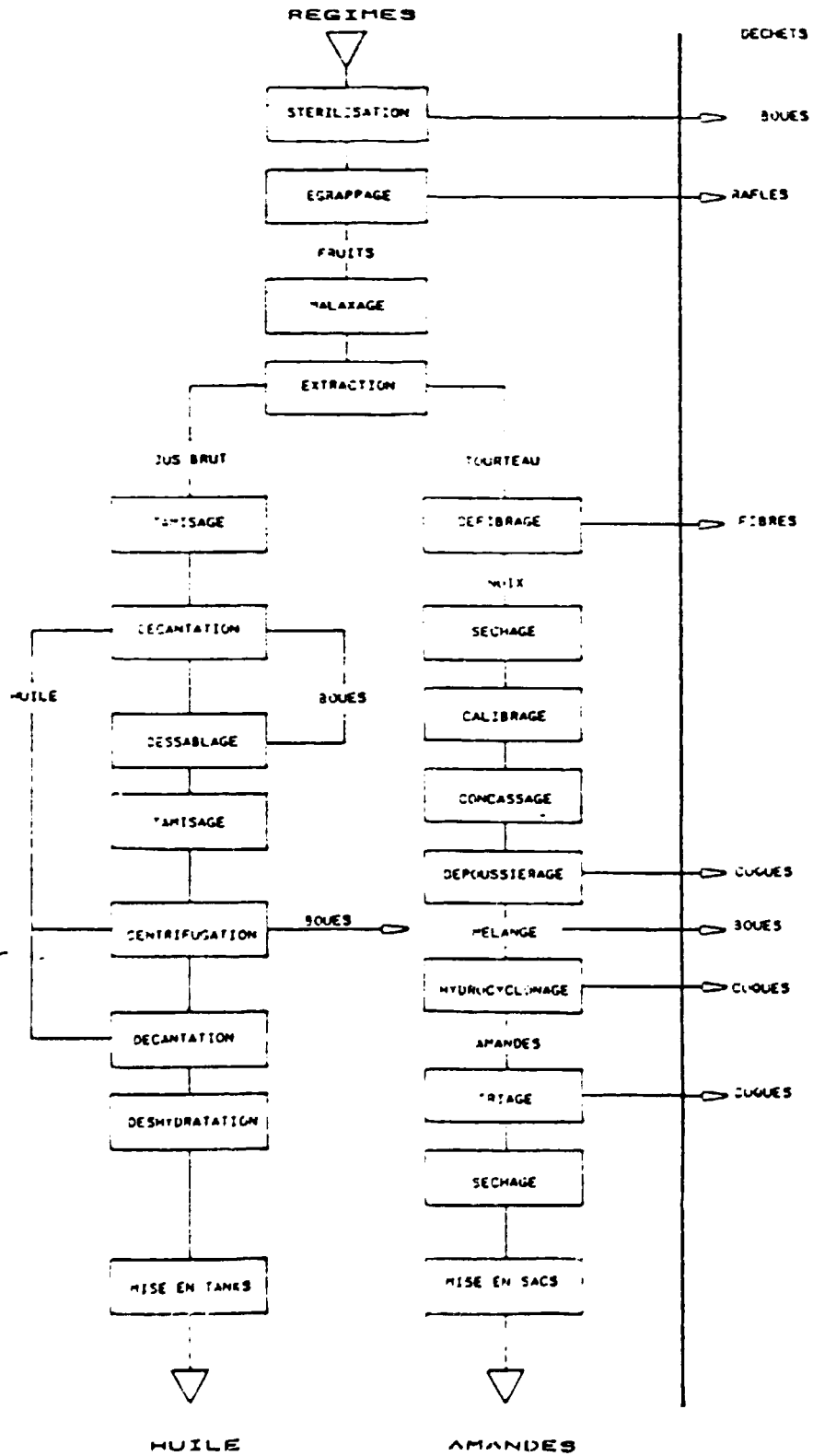
La qualité des huiles est affectée par ces contraintes.

Le Zaïre, autrefois exportateur mondial de l'huile de palme n'est plus à présent concurrentiel sur le marché international par rapport à celle du Sud Est asiatique (Malaisie, Indonésie...). La production nationale est donc consacrée uniquement à satisfaire la demande locale.

FILIERE CORPS GRAS ET SAVON



SCHEMA D'USINAGE DES REGIMES
DU PALMIER A HUILE



L'huile de palmiste subit les mêmes tendances que l'huile de palme mais contrairement à celle-ci, la majeure production de l'huile de palmiste est exportée bien que la demande locale soit croissante.

La production d'huile de palme brute est réalisée par différents acteurs :

a - Les sociétés produisant annuellement 500 à 40 000 tonnes d'huile

- les plantations agro-industrielles installées essentiellement dans l'Equateur et le Haut-Zaïre : P.L.2, S.C.Z, C.C.P, COMUELE
- les producteurs industriels usinant les fruits et régimes achetés aux villageois provenant de la palmeraie naturelle ou des plantations abandonnées (mises en métayage) : Compagnie du KASAI et de l'EQUATEUR, S.I.E.F.A.C, SAMPEDRO Frères.

b - Les sociétés ou installations à production annuelle inférieure à 500 tonnes d'huile

- des petites installations huilières qui traitent uniquement des fruits villageois
- des huileries artisanales et de petits producteurs industriels dont la production est soit autoconsommée soit commercialisée vers les centres urbains comme huile de bouche et matières première pour les savonneries.

L'estimation de la production totale en huile de palme est très aléatoire parce que :

- la production des petites huileries est saisonnière, arrêt ou cessation d'activité sans préavis
- la production artisanale et celle des petits producteurs autoconsommée est difficile à cerner.

Pour une palmeraie industrielle, si la durée de vie normale est de 25 ans, on constate que :

- 16 % de la superficie ont dépassé l'âge normal,
- 29 % de la superficie ont 20 ans et plus et sont destinés à disparaître dans les cinq ans,
- 20 % ont moins de cinq ans, superficie insignifiante qui entraîne une réduction nette du potentiel de production industrielle de l'huile de palme.

I.2.3 - La production de palmistes

Les amandes palmistes proviennent :

- des huileries industrielles traitant des fruits de plantation
 - TENERA - le taux d'extraction moyen d'amandes sur régimes varie entre 3 et 4 %.
- des huileries qui traitent des fruits d'achat (3/4 de fruits de DURA et 1/4 de DURA sélectionnées et de TENERA). Leur taux d'extraction moyen est de 6,5 % sur régimes
- d'achats d'amandes en milieu villageois qui exploitent des palmiers naturels, mais cette production est faible, en régression et moins bien recensées.

La production d'amandes palmistes n'est donc pas proportionnelle à la production d'huile industrielle. La totalité de cette production est traitée au Zaïre par des presseries dont : PLZ, ELBEMA, AMATO, JVL. Les presseries de MADAIL et COMINGEM sont fermées depuis 1986.

On estime que la production est tombée de 35 900 tonnes à 13 000 tonnes entre 1977 et 1986. Cette chute est due :

- à la diminution de la production des régimes
- à l'arrêt des activités de la section "Kernellerie" ou "Palmisterie" des huileries de certaines sociétés en 1986, arrêté lié aux coûts élevés d'usinage et entretien face à un prix de vente des palmistes devenu dérisoire.

En outre quelques sociétés utilisent les noix de palme comme combustible dans leurs huileries.

I.2.4 - La production d'huile de palmiste et les tourteaux

ELBEMA, PLZ et AMATO sont les trois plus grands producteurs d'huile et de tourteaux de palmistes.

Depuis 1968 cette production est passée de 48 000 tonnes à 19 000 tonnes d'huile de palmistes (5,3 % par an). Le Zaïre exporte plus de 90 % de l'huile de palmiste et le solde est employé par les savonneries et margarineries locales.

La production des tourteaux de palmiste a baissé de 5,1 % par an ; de 55 000 tonnes en 1968, elle est passée à 27 900 tonnes en 1985.

I.2.5 - Les huiles de substitution

a - L'huile de graine de coton

L'évolution de la production cotonnière est la suivante :

<u>Campagne</u>	<u>Production coton graine (tonnes)</u>
1930	92 000
1949 - 1959	160 000
1979 - 1980	29 300
1981 - 1982	23 600
1984 - 1985	22 300

Le potentiel actuel de la production d'huile de coton est d'environ 2 000 tonnes/an (1). L'huile de coton raffinée fluctue entre 200 et 300 tonnes produites par Huilza, société installée à Lubumbashi.

L'augmentation de la production d'huile raffinée de coton est générée par :

- la production de coton graine limitée
- les problèmes de transport entre les unités d'égrenage et les unités de trituration et raffinage
- faible capacité des presseries pour traiter les graines de coton.

b - L'huile d'arachide

La production zaïroise d'arachides décortiquées a évolué graduellement depuis 1970 pour aujourd'hui dépasser 260 000 tonnes.

Cette production a progressé au rythme de 2 % par an. La production potentielle théorique en huile d'arachide est égale à $\pm 130\ 000$ tonnes en considérant que le coefficient de transformation est de $\pm 50\%$ d'huile sur l'arachide graine. Mais il n'existe pas de statistiques sur la production industrielle d'huile d'arachide. La quasi-totalité des arachides produites au Zaïre est autoconsommée comme arachide de bouche ou commercialisée sur des courtes distances.

Un plan de relance agricole a été mis en exécution entre 1982 et 1984, les objectifs ont été partiellement atteints.

(1) Graine : $\pm 60\%$ du coton graine
 Huile : $\pm 18\%$ de la graine
 Huile raffinée : 80 % d'huile brute.

Les conditions d'augmentation de la production sont :

- l'augmentation des emblavures,
- l'amélioration des pratiques culturales,
- l'utilisation des semences à haut rendement,
- l'utilisation des intrants agricoles.

Une longue période de vulgarisation en milieu villageois est nécessaire pour modifier les habitudes.

Les arachides produites au Zaïre ont une faible teneur en huile.

c - L'huile de soja

Hormis la production recensée en 1985 par CDI-BWAMANDA- 1 300 tonnes produites par Gécamines et Huilza escomptaient produire respectivement 1 800 tonnes et 700 tonnes de soja-graine par an.

Le coefficient de transformation en huile est de + 18 % graine ; le potentiel théorique de production d'huile de soja serait de 700 tonnes/an. La production CDI-Bwamanda vise à approvisionner les centres de consommation en farine.

L'huile de soja est un produit associé de la production de tourteaux dont la consommation dépend du développement de l'élevage (Shaba). Le Bunasem cherche à multiplier des variétés de soja adaptées aux milieux où sont installées leurs fermes semencières.

I.2.6 - Les industries de seconde transformation

Elles traitent les huiles de palme et de palmiste en vue de les raffiner et transformer les dérivés :

- raffineries
- savonneries
- margarineries (ou graisses alimentaires)
- glycérine

Participent également à la filière :

- biscuiterie
- emballage carton
- produits pétroliers
- chimie

Notons que la Gécamines consomme 8 000 à 10 000 tonnes d'huile par an essentiellement dans la métallurgie et secondairement pour le ravitaillement de sa main d'oeuvre.

I.3 - LES PROGRAMMES DE RELANCE DU SECTEUR PALMIER

I.3.1 - Les plans palmiers

Cette évolution a été amorcée par le plan palmier I entre 1978 et 1985. Ce plan palmier visait à encourager le rajeunissement et la modernisation du potentiel de production d'huile de palme au sein du secteur des plantations agro-industrielles, par l'octroi de facilités de crédits (PLZ et CCP).

Les objectifs visés :

Rajeunissement des plantations par remplacements et extensions avec des semences sélectionnées en provenance de Binga et du Centre de Production de Yaligimba.

- PLZ : 10 800 ha prévus
11 029 ha réalisés
- CCP : 1 750 ha prévus
1 854 ha réalisés
- réhabilitation des usines PLZ (Lokutu-Yaligimba).
- acquisition de matériel et d'équipements agricoles pour les deux sociétés.
- acquisition d'engrais, herbicides et pesticides.
- construction et réhabilitation de logements.
- achat de matériel pour le Centre de Recherche de Binga.

Estimation des résultats escomptés

Année	T/Régime	T/Huile
1990	120 000	24 000
1995	135 000	27 000
2000	116 000	23 000

PLZ se propose de lancer un Plan Palmier II en autofinancement.

I.3.2 - Les programmes des sociétés privées par autofinancement

Les sociétés telles que SCZ, Busira Lomani et Comuele ont entrepris des programmes de rajeunissement des palmeraies sur fonds propres avec une moyenne de 500 ha/an.

La qualité de l'exécution de ces programmes ainsi que les moyens techniques mis en oeuvre ne permettent pas d'escompter des rendements supérieurs à 8-10 tonnes/Régime/ha.

1.3.3 - Les actions du secteur étatique

La seule société créée est : PALMEZA en 1970. Le projet entièrement financé sur fonds de convention FED avait pour objectif initial, la création de 2000 ha de plantations industrielles et 1100 ha de plantations familiales.

Un deuxième programme lancé en 1976 visant d'étendre à :

- 4 500 ha les plantations industrielles,
- 1 500 ha les plantations familiales.

Ce projet n'a réalisé que 3 047 ha de palmeraies dont 2 540 ha en plantations industrielles malgré la mobilisation de moyens financiers importants.

1.3.4 - Evolution de la production du secteur agro-industriel

Sur dix ans, le rythme de rajeunissement a été de 2 200 ha/an. Afin de maintenir la capital en hectares, le renouvellement aurait dû être de 3 500 à 4 500 ha/an soit 4 à 5 % des surfaces. Ce rajeunissement est axé sur les régions du Haut- Zaïre et Equateur, plus favorables à l'élevage et avec du matériel végétal à haute productivité afin de compenser la perte des superficies âgées.

Le rythme de renouvellement à espérer dans les années à venir serait de 1 500 ha/an soit :

- Plan Palmier II : 1 000 ha/an
- Autofinancement : 500 ha/an.

Ces perspectives, compte tenu de la réalisation du Plan Palmier II non encore acquise, laissent entrevoir une nouvelle régression du potentiel de production agro-industrielle de l'huile de palme au Zaïre. En outre il faut considérer que la production variera en fonction des rendements, deux hypothèses sont envisageables :

- Hypothèse haute

La situation de trésorerie des entreprises autorise l'intensification des techniques culturales et les effectifs de personnel agricole sont suffisants pour assurer une exploitation normale.

- Hypothèse basse

La situation financière des sociétés est médiocre et les problèmes de main-d'oeuvre continuent à limiter la production.

Prévisions de production (tonnes d'huile)

<u>Année</u>	<u>Hypothèse haute</u>	<u>Hypothèse basse</u>
1991	112 380	67 860
1996	112 860	60 520
2001	101 240	58 870

Dans l'hypothèse où le Plan Palmier II ne serait pas réalisé, la situation évoluerait de la manière suivante :

<u>Année</u>	<u>Hypothèse haute</u>	<u>Hypothèse basse</u>
1991	110 380	66 370
1996	97 860	60 520
2001	71 240	38 370

1.3.5 - Environnement financier : accès aux devises, crédits, taux de change, risque de change

La part des charges d'emprunt et d'autres frais financiers grèvent lourdement les frais généraux des sociétés.

Les crédits en devises posent le problème du risque de change.

Au Zaïre, le taux d'inflation est supérieur au taux d'intérêt, donc le crédit zaïrois est plus cher. Ces charges constituent des coûts réels à payer alors que les économies que l'inflation permet de réaliser sur le principal sont postposées à la fin de la période de grâce, situation qui pourrait être éphémère.

Le plafonnement du crédit et le besoin de fonds de roulement importants (compte tenu de longs délais d'évacuation), limitent très sensiblement la marge bénéficiaire.

Le risque d'échange, le plafonnement du crédit et l'étroitesse de la marge bénéficiaire mettent les opérateurs économiques dans l'impossibilité de procéder aux investissements indispensables à la modernisation de l'outil de production.

I.4 - EVOLUTION DE LA FILIERE A LONG TERME

I.4.1 - Evolution des investissements dans la filière

Il est clair que dans la politique d'ajustement structurel, une réelle volonté d'assainissement du pouvoir judiciaire et de reconnaissance des droits du capital a été entamée. Néanmoins deux récents conflits juridiques ont semé le doute sur la réalité de l'application de cette politique. Il s'agit d'une part de la reconnaissance des droits du holding BRUGEFI dans le capital de la société AGIUMBE et d'autre part de l'évolution de la structure du capital de la société LUKOLELA plantations.

Bien que deux conflits dans ce domaine ne soient pas extrapolables, à l'ensemble des participations étrangères au Zaïre, il n'en reste pas moins que ceux-ci ont valeur d'exemple aux yeux des investisseurs étrangers et ne peuvent que retarder un mouvement important de capitaux extérieurs vers le Zaïre et a fortiori sur les cultures pérennes dont la rentabilité est toujours différée.

Compte tenu de la rentabilité financière relativement faible des investissements en cultures pérennes, le bénéfice du Code des Investissements s'avère indispensable. Son octroi est nécessaire quasiment avant la signature du contrat de crédit. Ce qui pose des problèmes.

La durée pratique entre le dossier de demande d'exonération et la signature de l'arrêté est de 5 à 8 mois, il conviendrait de réduire cette durée en tenant compte du fait que les dossiers présentés auront déjà été étudiés par les banques et le BEDEPE.

Il convient également de calquer la durée d'admission au Code des Investissements sur la durée de l'investissement. Le régime conventionnel du Code prévoit une durée maximale de 10 ans ce qui peut être suffisant pour certains projets mais insuffisant pour d'autres où les investissements portent sur 12, 13 ans voire plus.

Le maintien de cette limitation dans le temps obligerait à diviser le projet en plusieurs sous-projets, lequel devraient à chaque fois être présentés à la Commission.

Le régime conventionnel n'est toutefois octroyé qu'à titre exceptionnel pour des projets d'intérêt majeur, par le Conseil Exécutif, et pour des investissements dépassant 500 millions de zaïres.

Le régime général du Code des Investissements est nettement plus restrictif n'étant octroyé que pour une période comprise entre 1 et 5 ans au maximum en fonction du nombre d'emplois permanents créés ; en outre, la somme des emprunts contractés pour la réalisation ne peut excéder 70 % du montant.

Ainsi, le Code des Investissements tel qu'il est promulgué actuellement n'est pas parfaitement adapté au cas particulier des cultures pérennes et devrait être modifié en conséquence.

Le non octroi du bénéfice du Code obérerait très fortement la capacité d'autofinancement des sociétés au détriment de la réalisation des projets. La plupart des montages financiers ne sont viables que grâce au réinvestissement de l'entièreté des cash-flows générés.

I.4.2 - Evolution des plantations industrielles

A l'horizon de l'an 2000, une réduction drastique de la production du secteur industriel est inévitable si le rythme de renouvellement des plantations industrielles et le niveau d'utilisation d'intrants restent faibles. Les effets du Plan Palmier II permettront de maintenir la production actuelle jusqu'en 1991, mais ensuite les productions commenceront à baisser.

A long terme, le niveau de production du secteur agro-industriel ne pourra être maintenu que par :

- l'intensification des techniques de production assurant un rendement de l'ordre de 3 T/huile/ha, chiffre très réaliste dans les conditions climatiques des meilleures régions productrices du Zaïre. Une telle intensification implique des sources financières suffisantes et une rentabilité marginale pour les intrants.
- une stabilisation de la main d'oeuvre
- la mise en oeuvre du Plan Palmier II ou tout autre projet ou initiative pour maintenir les superficies industrielles actuelles. Compte tenu des délais de mise en place et d'entrée en production, il est impératif que de nouveaux programmes soient mis en exécution dans l'immédiat.

I.4.3 - Prévision de production d'huile de palme à partir des achats de fruits

L'évolution de cette production est conditionnée par des facteurs difficilement contrôlables :

- l'évolution socio-économique des populations rurales et le désintéressement des jeunes ruraux pour l'activité de la récolte,

- le prix de vente de l'huile sur le marché national et international dont dépendent les marges bénéficiaires des huileries et indirectement les prix d'achat des fruits récoltés.

Le potentiel de production de la palmeraie naturelle n'est que très partiellement exploité et ne constitue pas un facteur limitant. Si l'on tient compte de la tendance observée depuis 1978 (réduction progressive de 5 %/an), on peut estimer les productions futures à :

<u>Année</u>	<u>Production en Tonnes d'huile</u>
1990	18 300
1995	14 200
2000	11 000

I.4.4 - Perspectives d'évolution de la production artisanale

La production artisanale domestique n'est pas sujette à des modifications dans l'avenir.

- Depuis 1970, les populations rurales zairoises se stabilisent et stagent aux alentours de 16 millions.
- Ce sont les habitudes alimentaires qui régissent la production-consommation et non des considérations de marché et de pouvoir d'achat, (il est à noter que les sources d'approvisionnement en fruits de palme sont illimitées).
- Les modifications d'habitudes alimentaires qui impliquent des changements socio-économiques profonds ne sont pas envisageables même à long terme.

La contrainte majeure qui limite la production artisanale en huile de palme destinée à la commercialisation est la désaffection croissante des jeunes ruraux pour les opérations de cueillette en palmeraie naturelle ou en métayage à des fins lucratives

L'hypothèse optimiste suppose que le nombre de coupeurs et le rendement de ceux-ci, (opérant à des frais rémunératifs) reste identique et elle ne tient pas compte du plus faible taux d'extraction lors du traitement artisanal des régimes.

La production d'huile artisanale commercialisée évoluerait comme suit :

<u>Année</u>	<u>tonnes d'huile</u>
1990	60 000
1991	64 000
2000	68 000

I.4.5 - Perspectives globales de la production d'huile de palme au Zaïre

En tenant compte des caractéristiques des différents secteurs de production décrits précédemment, la production nationale d'huile de palme disponible sur le marché zaïrois devrait évoluer comme suit :

	<u>1990</u>	<u>1995</u>	<u>2000</u>
Plantations industrielles	65 000	57 500	41 800
Secteur achat fruits	18 300	14 200	11 000
Artisanale - commercialisée	60 000	64 000	68 000
	-----	-----	-----
TOTAL	143 300	135 700	120 800

N.B. : En l'absence du Plan Palmier II et si les conditions actuelles se maintiennent, une chute de production nationale commercialisée de 2,2 % par an est prévisible à partir de 1995.

A l'horizon 2000, les besoins totaux en huile de palme avoisinent les 150 000 tonnes, les prévisions de production conduisent à envisager des importations.
Or la projection du prix de l'huile par la Banque Mondiale est égale à 680 US \$ en termes courants.

Ce qui équivaldrait à une dépense annuelle en devises de 102 millions de US \$.

Une telle hémorragie financière ne peut être envisagée dans un pays en voie d'équipement tel que le Zaïre.

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - INPUTS

II.1.1 - Inputs existants

Pour les inputs existants on considèrera deux niveaux d'intervention :

- Les huileries dont le principal intrant est le fruit du palmier. La production de ce fruit nécessite elle-même des engrais, des produits phyto-sanitaires, de l'outillage, des engins, des véhicules et de la maintenance.
- L'industrie des dérivés qui utilisent le intrants suivants :
 - * Amandes palmistes
 - * Huile de palme
 - * Huile de palmiste
 - * Sels industriels
 - * Soude caustique
 - * Colle, sachets, cartons
 - * Parfums, colorants.

II.1.2 - Inputs potentiels

Un certain nombre d'autres produits d'origine agricole pourrait être développé pour produire de l'huile de coprah, courges, fèves de calabar, arachides, maïs.

Pour que ces inputs potentiels soient industrialisés, il faudrait les cultiver à l'échelle industrielle afin de satisfaire d'abord la consommation de bouche (maïs, arachides, courges), et pouvoir traiter industriellement les excédents dans la mesure où leur coût de production serait rentable .

Cela impliquerait également un changement dans les habitudes des consommateurs de produits courants, une évolution technologique (égermage du maïs) et des échelles plus importantes.

II.1.3 - Constance dans l'approvisionnement

Elle est conditionnée par l'élimination des contraintes majeures inhérentes à la production, aux moyens de transport, à la qualité, aux différiels de prix.

II.1.4 - Niveau de protection et d'incitation

Une stratégie incitative de développement des cultures devrait viser à diminuer les contraintes fiscales (ex. détaxation des intrants) afin de permettre aux sociétés de profiter de l'avantage comparatif dont dispose le Zaïre à produire certaines productions.

Entre 1986 et 1987, la taxation est passée de 18,5 % à 20,3 % pour l'huile de palme industrielle et de 16,2 % à 20,0 % pour celle produite à partir d'achat des fruits. Cet accroissement qui est la résultante de l'augmentation des taxes sur les intrants agricoles et des taxes sur les salaires est néfaste pour la promotion de ce secteur.

II.2 - APPRECIATION DES OUTILS DE PRODUCTION

II.2.1 - Biens d'équipements existants

Des études menées, il s'avère que les biens d'équipements existants dans les huileries exigent des réhabilitations importantes, car celles-ci ont été négligées depuis plus de 20 ans, entraînant de lourds investissements.

Marsavco qui dispose des plus anciennes machines les réhabilite.

Les industries des produits dérivés sont jeunes et de technique simple, bien connues des opérateurs : savonnerie, margarinerie, raffinerie, presserie...

Afin de moderniser les exploitations de faible production et artisanale, il est envisagé d'installer des mini-huileries à manipulation facile, peu coûteuses et pour lesquelles les pièces de rechange peuvent être fabriquées localement.

Les parcs des véhicules et engins, de plus en plus coûteux voient leur durée de vie diminuer à la suite des mauvais entretiens, de l'état des routes, du manque de pièces de rechange, de l'inconscience dans la conduite...

II.2.2- Etat des capacités de production

Les superficies des plantations industrielles diminuant, et par ce fait la production de l'huile de palme et des palmistes, les problèmes de capacité ne se posent qu'à la suite des pannes car les installations de production étaient prévues et ont fonctionné avec des quantités supérieures à celles actuellement traitées.

En général, ce n'est qu'en période de pointe de production ou livraison que les responsables sont contraints de former une deuxième voire une troisième équipe en vue d'activer la fabrication.

Il apparait donc que les capacités actuelles réhabilitées et/ou modernisées sont en mesure de traiter les productions fournies.

II.2.3 - Niveau technologique utilisé et nécessaire

La technologie des industries huilières est plus sophistiquée que celle des industries aval : par conséquent elles exigent plus d'investissements tant en équipement qu'en personnel. Il est nécessaire que les industries huilières soient modernisées (électrification, commandes centralisées...) en vue de diminuer les frais d'exploitation.

II.3 - APPRECIATION DES BESOINS EN INFRASTRUCTURES ET SERVICES

II.3.1 - Emballages (bouteilles, cartons, sachets, étiquettes)

Les usagers ont constaté que les emballages produits sur place sont généralement de mauvaise qualité (cartons, sachets, étiquettes), que les écrits sont mal imprimés, et que le délai de livraison est très long. Ceci a un impact très important sur la chaîne de fabrication et partant sur la commercialisation, ce qui entraîne, la chute de la rentabilité. En outre les prix pratiqués pour ces produits sont élevés. Les industriels sont donc obligés d'importer la majorité de ces produits.

II.3.2 - Réseau des distributeurs

Pour l'huile de palme, les réseaux de distribution sont simples. En ce qui concerne le savon, les réseaux de distributeurs sont répartis dans tout le pays avec des distributeurs dans chaque ville importante.

II.3.3 - Problèmes de transport et stockage

Le mauvais état et le nombre diminuant des véhicules, bateaux et barges constituent un facteur défavorable à la production.

Le mauvais état des routes, le non dragage des rivières contribuent également à la baisse de la production. La gestion des stocks est liée directement aux conditions et délais d'approvisionnement.

II.3.4 - Centre de recherche

Seule la JRS (Joint Research Scheme) de Binga (SCZ) qui travaille conjointement avec PLZ qui finance du reste ce travail, continue de façon régulière et assidue les recherches sur le palmier à huile quant à sa productivité et sa morphologie (taille). Ils font de la multiplication in vitro jusqu'au niveau des cales qui sont expédiées à Londres pour le suivi des autres stades de développement des plantules.

Quant aux autres centres INERA, Yangambi, presque toutes les infrastructures sont délabrées, les équipements inexistants ou peu, le personnel tant de la recherche que les autres sont mal ou pas rémunérés, faits qui suppriment toute motivation. Ainsi, la recherche sur le palmier à huile est restée au stade G2.

Les variétés de semences sélectionnées par Binga ne s'adaptent pas aux régions où il y a 3 ou 4 mois de saison sèche (Bas-Zaïre, Bandundu) qui sont productrices d'huile de palme. La recherche future devra être orientée vers les variétés résistantes à la sécheresse. Une politique effective de recherche agronomique doit être menée au Zaïre si les financements de projet à long terme veulent donner un nouvel élan aux cultures pérennes dont le palmier à huile.

III - LE MARCHÉ

III.1 - LES EXPORTATIONS DE L'HUILE DE PALME

III.1.1 - Evolution et situation actuelle

Selon les statistiques douanières, les quantités d'huile de palme exportées ont évolué de la manière suivante :

1960 : 167 000	1983 : 2 500
1964 : 130 000	1984 : 6 200
1970 : 123 000	1985 : 13 900
	1986 : 1 900

Elle se résume en quatre phases :

De 1960 à 1964 : Diminution progressive des exportations due à la diminution des productions industrielles.

De 1965 à 1970 : La chute importante des exportations est provoquée par les événements politiques suivis d'une reprise de leur niveau.

De 1970 à 1983 : Une diminution régulière de l'ordre de 15 % par an.

De 1984 à 1986 : Une stagnation des exportations à niveau très faible de 14 000 à 2 000 tonnes par an.

Les pays de la CEE sont les principaux destinataires des exportations zaïroises. Les exportateurs d'huile de palme au Zaïre sont les grosses sociétés industrielles soit des plantations industrielles soit des achats fruits. Il se fait que les productions de ces deux groupes sont en net déclin constant.

Compte tenu de la croissance démographique zaïroise et des nouvelles installations des industries de transformation d'huile de palme, le volume des exportations de l'huile de palme zaïroise diminue considérablement.

Année	PRODUCTION HUILES INDUSTRIELLES			EXPORTATIONS	
	Plantations indust.	Achat fruits	Total	Tonnes	% Production industrielle
1976	83 300	36 200	119500	39 700	33,2
1980	68 500	30 500	99000	10 000	10,1
1986	59 140	22 500	81640	1 900	2,3

Cependant les statistiques douanières ne couvrent pas l'ensemble des exportations du Zaïre, ainsi les estimations sur les exportations non statistiques sont évaluées à \pm 20 000 t/an réparties comme suit :

- République Populaire du Congo	5 000 tonnes/an
- République Centrafricaine	5 000 tonnes/an
- Soudan, Burundi, Zambie	7 000 tonnes/an
- République Populaire d'Angola	3 000 tonnes/an

Ce circuit commercial qui date de longtemps s'explique par le différentiel des prix de vente existant entre les marchés intérieurs du Zaïre et ceux des pays limitrophes comme le montre le tableau suivant :

Marché	Prix unitaire/kg d'huile en monnaie locale	Prix unitaire équivalent en Z/kg
Kinshasa	23,7 Z. (2/87) 42,0 Z. (5/87) 52,0 Z. (6/87)	
Bangui	170 - 220 F. CFA	64 - 82 Z.
Bujumbura	110 F. Burundais	120 Z.

Ces prix extérieurs sont presque le double de ceux pratiqués au Zaïre. Sur le marché international, le prix négocié pour l'huile de palme égale \pm 300 US \$ par tonne soit 35 000 Z./t (en 1987).

III.1.2 - Perspectives d'évolution des exportations zaïroises

Les cours mondiaux pratiqués actuellement et les perspectives de leur évolution ne présagent pas une augmentation des exportations "recensées" d'huile de palme qui vont stagner aux alentours de 2 000 à 5 000 tonnes/an.

Quant aux exportations "non statistiques", il est aussi difficile d'émettre des avis favorables.

En effet, le Congo et le Burundi ont entamé des projets d'élaeiculture mais les opérations ont ralenti au Congo suite aux difficultés de financement et au Burundi le palmier à huile est planté dans une zone marginale à la culture, les besoins croissants subsisteront donc.

En République Centrafricaine productrice d'huile de palme, ses importations sont tributaires de sa politique pour les entreprises nationales.

Devant tant d'inconnues, le réalisme oblige à être prudent dans les estimations qui se maintiendront aux alentours de 20 000 t./an.

III.2 - LES IMPORTATIONS

Les importations d'huiles végétales (tonnes)

Huile	Année	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Huile de palme brute		37	80	118	11	397	88
Huile de palme raffinée		1	7	166	148	381	602
Huile de soja		31	70	86	11	127	10
Huile de coton		32	7	70	--	300	--
Huile d'arachide		40	84	61	25	133	10
Huile d'olive		6	6	11	22	5	7
Huile de tournesol		33	86	118	47	23	11
Total		180	340	630	264	1 366	728

Du tableau précédent, on remarque :

- le faible volume en importation des huiles végétales alimentaires (500 à 1 000 tonnes par an),
- l'huile de palme raffinée est de plus en plus importée.

L'évolution des importations en huiles alimentaires dépendra :

- de la politique douanière (interdiction d'import d'huile de palme depuis 12/1986),
- de la politique douanière (interdiction d'import d'huile de palme depuis 12/1986),
- du différentiel entre le prix de l'huile de palme pratiqué dans les centres de consommation et le prix de revient de l'huile importée compte tenu des cours mondiaux,
- du pouvoir d'achat en devises du pays.

Actuellement, les ressources limitées en devises constituent un frein aux importations d'huiles alimentaires qui, à l'avenir, pourraient se stabiliser à \pm 1 000 tonnes/an dont 20 à 50 % d'huile de palme brute et raffinée.

III.3 - LA CONSOMMATION INTERNE A USAGE INDUSTRIEL

III.3.1 - La consommation actuelle

les principaux utilisateurs industriels d'huile de palme brute au Zaïre sont repris dans le tableau ci-après :

Consommation industrielle en huile de palme brute (en tonnes)

S A V O N N E R I E S	1978	1984	1986
Marsavco (Kinshasa)	7 825	8 264	9 250
Sulfo (Kinshasa)	-	-	3 780
Amato	11 193	8 149	9 450
Sous-total (Kinshasa)	19 018	16 413	22 480
Sabuni (Shaba)	2 680	1 414	2 268
Savinkas (Kasai)	-	1 722	2 205
Sorgeri (Haut Zaïre)	-	2 630	8 640
Socituri (Haut Zaïre)	4 095	2 016	2 331
Comingen (Equateur)	2 470	895	3 780
Total savonneries	28 263	25 090	41 704
R A F F I N E R I E S			
Marsavco	-	4 068	4 444
Sorgeri (Haut Zaïre)	-	-	1 200
Socituri	-	62	102
Total raffineries	n.c.	4 130	5 746
M A R G A R I N E R I E S			
Marsavco (Kinshasa)	3 650	2 160	2 850
Sorgeri (Haut Zaïre)	-	-	50
Total margarineries	3 650	2 160	2 900
I N D U S T R I E S M I N I E R E S			
Gécamines (Shaba)	6 000	6 000	6 000
B E S O I N S T O T A U X	43 600	37 400	56 400

Source : Conjoncture économique et enquête auprès des producteurs.

Il en ressort :

- de 1978 à 1984 une certaine stagnation dans la consommation restée à 40 000 t./an et répartie comme suit :

. Savonneries	: 70,0 %
. Raffineries	: 12,5 %
. Margarinerie	: 5,0 %
. Industrie minière	: 12,5 %

- depuis deux ans, la consommation a augmenté de l'ordre de 20 %/an, due aux secteurs savonnerie (30 % d'accroissement/an) raffinerie et margarinerie. Plusieurs faits expliquent cette évolution :

la mise en service des nouvelles unités industrielles de savonnerie explique cette hausse en consommation :

- . SULFO à Kinshasa
- . SORGERI et SOCITURI dans le Haut Zaïre
- . SAVINKAS au Kasai.

en plus de l'augmentation constante de la population s'ajoutent le pouvoir d'achat, la facilité de l'approvisionnement en huile des industries et la facilité d'écouler les produits à l'intérieur,

l'ouverture de nouveaux marchés à l'intérieur (Kasai et Haut-Zaïre).

Les projections sont basées sur les hypothèses suivantes :

III.3.2 - Evolution prévisible de la demande

L'évolution de la demande est essentiellement liée à l'importance des nouveaux marchés, et l'évolution du pouvoir d'achat.

a - Croissance des nouveaux marchés jusqu'en 1990 :

SOCIETES	CONSOMMATION D'HUILE DE PALME (en tonnes)	
	1 9 8 6	1 9 9 0
SULFO	3 800	14 000
SAVINKAS	2 200	4 000
SORGERI	9 900	12 000
SOCITURI	2 400	3 000
TOTAL	18 000	33 000

b - Evolution de l'ensemble du pays

Deux hypothèses d'évolution de la consommation sont à envisager :

- Hypothèse haute : Tout autre facteur restant constant, la consommation suit la croissance démographique. On obtient alors les quantités suivantes :

Consommation industrielle (en tonnes)

	1990	1995	2000
Nouveaux marchés	33 000	38 000	44 000
Marchés anciens	43 000	50 000	58 000
Total	76 000	88 000	102 000

- Hypothèse basse : Les autres facteurs compensent la croissance démographique et la consommation industrielle reste stable (en tonnes) :

1990 et années suivantes

Nouveaux marchés	33 000
Marchés anciens	38 100
Total	71 100

III.4 - LE MARCHÉ INTERNATIONAL DE L'HUILE DE PALME

III.4.1 - Place de l'huile de palme dans le marché mondial des corps gras

Le marché mondial des corps gras comprend :

* Les huiles et graisses alimentaires

- Graisses animales et huile de poisson

- Huiles végétales :

- Huile de palme	- Huile de coprah
- Huile de soja	- Huile de coton
- Huile de colza	- Huile d'arachide
- Huile de tournesol	- Huile d'olive

* Les huiles et graisses industrielles :

- Huile de lin	- Huile de ricin
- Huile de baleine	

La production mondiale des corps gras a évolué comme suit :

ANNEE	Huiles et graisses alimentaires	Huiles et graisses industrielles	TOTAL
1968/69	33 310	6 995	40 305
1978/79	49 680	7 505	57 185
1985/86	64 895	7 580	75 525

De 1969 à 1986, le taux de croissance annuel a évolué de + 3,6 % et + 4,0 %. La croissance en corps gras alimentaire est remarquable et est attribuée pour 2,1 % à la consommation et pour 1,9 % à la démographie.

III.4.2 - La production mondiale de l'huile de palme

L'évaluation de la production d'huile de palme dans le monde, doit tenir compte des incertitudes suivantes :

- la difficulté d'appréhender les productions villageoises sur palmeraies naturelles,
- la forte marge d'erreurs qui découle des statistiques agricoles des pays producteurs.

Néanmoins, en se fiant aux annuaires FAO il ressort :

- de 1954 à 1964 une croissance annuelle moyenne de 1,1 %
- de 1970 à 1985 une croissance annuelle moyenne de 9,5 %
- enfin un renversement complet de la répartition de la production entre les trois continents avec prédominance de l'Asie, suivie de l'Amérique et enfin l'Afrique en déclin proportionnel.

CONTINENT	% Production mondiale	
	1960	1985
Afrique	82	20
Asie + Océanie	16	76
Amérique	1	4

III.4.3 - La production africaine de l'huile de palme

La forte expansion de la production asiatique est à la base de la dégradation de la position de l'Afrique dont la production n'a que faiblement crue

TAUX DE CROISSANCE ANNUELLE

	MONDE	AFRIQUE
1954/64	1,1 %	0,4 %
1970/85	9,5 %	1,6 %

Le Nigeria est largement distancé par la Malaisie depuis 1972. Après avoir été le premier producteur mondial, ce pays ne représente aujourd'hui que 10 % de cette production avec 770 000 tonnes.

Le Zaïre, deuxième occupant sur l'échiquier mondial jusqu'en 1968 a été rattrapé successivement par l'Indonésie, la Malaisie (1965) par la Côte d'Ivoire en 1985. Sa part dans la production mondiale n'est plus que de 2 % en 1985 (150 000 tonnes).

La production de la Côte d'Ivoire a sensiblement évolué à partir de 1970 après la mise en oeuvre d'un vaste programme palmier de 85 000 ha entre 1964 et 1974.

La Côte d'Ivoire a triplé sa production en cinq ans :

- 1970 : 50 000 tonnes
- 1974 : 150 000 tonnes et en 1985 : 180 000 tonnes.

Sa contribution sur la production mondiale atteint maintenant 2 %.

Evolution de la production des 3 pays sur l'Afrique

	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Nigeria	65	60	65	54	50	49	52
Zaïre	22	23	12	18	15	12	10
Côte d'Ivoire	1	2	2	5	12	14	12
Autres pays d'Afrique	12	15	21	23	23	25	26

III.4.4 - Le commerce international de l'huile de palme

a - L'évolution des échanges internationaux

Les exportations d'huile de palme ont connu deux phases au cours des 30 dernières années :

- Phase de stagnation : + 500 000 tonnes de 1954 à 1968 (taux de croissance annuel de 0,1 %)
- Phase de très forte expansion qui se poursuit depuis 1969 passant de 700 000 tonnes à 4 000 000 tonnes.

A l'échelle continentale, l'Afrique s'efface progressivement en tant qu'exportateur en faveur de l'Asie en progrès incessant et qui aujourd'hui domine le marché sans concurrence réelle.

b - Structure géographique de l'offre

De 1954 à 1966 4 pays (Nigeria, Zaïre, Malaisie et Indonésie) étaient à l'avant plan sur le marché d'exportation d'huile de palme.

Depuis 1977, le Zaïre ne participe que de façon marginale aux flux des échanges internationaux.

Ce sont ces quatre pays qui ont fourni la presque totalité des exportations mondiales.

Evolution des exportations en 1954 à 1985

	Moyenne 1954/64	1985
Nigeria	32 %	0 %
Zaïre	30 %	0 %
Malaisie	15 %	78 %
Indonésie	23 %	16 %
Autres pays	0 %	6 %

c - Structure géographique de la demande

La demande ou l'importation de l'huile de palme à l'échelle mondiale a été caractérisée par deux phases :

- La stagnation, période allant de 1954 à 1968.
- Une forte expansion de 1969 à 1985.

Dans les années 1954/1968, les importations étaient de 525 000 tonnes/an. Elle dépasse actuellement les 4 millions de tonnes. La répartition par pays s'est beaucoup modifiée de par l'apparition de nouveaux pays importateurs mais l'Europe reste le premier importateur avec 28 % du total (les pays d'Europe du Nord sont de gros consommateurs de margarine). Le Pakistan représente maintenant 11 % du marché, l'Irak 6 %, le Japon 5 %, les U.S.A. et le Canada 5 % et l'Inde 4 %.

Au cours des 9 dernières années, sept pays ont pris rang parmi les grands importateurs d'huile de palme (+ 50 000 tonnes/an) : U.R.S.S., Arabie Saoudite, Bengla Desh, Nigeria, Kenya, Corée du Sud et Chine populaire.

III.4.5 - Les cours internationaux de l'huile de palme

Les prévisions de la Banque Mondiale sont les suivantes pour l'huile de palme.

	US \$ courants	US \$ constants 1985
1989	393	329
1990	453	374
1995	650	450
2000	680	420

Cette hausse régulière des prix relatifs de l'huile de palme exprime une utilisation de plus en plus marquée par les transformateurs industriels d'une huile qui fait l'objet depuis 15 ans d'une production "à grande échelle" et non fluctuante au gré des conditions du marché, comme c'est le cas pour les productions des oléagineux annuels.

En conclusion, l'huile de palme est l'oléagineux ayant le meilleur rapport à l'hectare, avec le coût de production à la tonne le plus compétitif.

Comme la demande mondiale en huiles alimentaires ne pourra être satisfaite sans un apport significatif d'huiles telles que soja, colza, tournesol, les prix internationaux déprimés ne pourront se maintenir très longtemps au-dessous du prix de revient de ces huiles.

La compétitivité de l'huile de palme, en termes de prix de revient, pourrait forcer les huiles à coût de production élevé - tels que sésame - à se limiter dans des marchés spécialisés plus étroits.

L'huile de soja est celle qui est la plus menacée par la compétitivité de l'huile de palme. Sa production est toutefois essentiellement fonction de la demande en tourteaux. Toute réduction importante de la production de soja pourrait entraîner une augmentation du prix des farines. La production d'huile de soja dépendra surtout du volume et des types de farines demandés par le marché mondial, et de l'évolution du marché des aliments pour bétail.

Malgré les prix mondiaux déprimés de 1986, les perspectives pour l'huile de palme sur le plan du marché mondial restent favorables compte tenu des perspectives d'accroissement de la demande dans les pays en voie de développement et du prix de production plus avantageux que celui des huiles concurrentes.

Au sein des pays producteurs-exportateurs d'huile de palme, par contre, la compétitivité (rendements à l'hectare, coût du transport, système de taxation) jouera un rôle déterminant dans le développement des uns, la stagnation ou le déclin des autres.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DES ENTREPRISES

La gestion financière tout comme celle du personnel est rendue complexe par sa mauvaise mise en pratique. D'une manière générale, la main d'oeuvre est pléthorique, et lorsqu'elle est employée, elle souffre de sous-paiement, d'incapacité, de manque d'encadrement.

Il ne faut pas oublier non plus que la mauvaise gestion financière et du personnel a un impact non négligeable sur la qualité des outputs qui à leur tour dépendent de l'offre et de la demande.

La rentabilité des entreprises n'est que rarement atteinte mais celle-ci est liée à la gestion de tous les potentiels dont dispose l'entreprise tant sur le plan formel qu'informel.

Elle sera donc positive si tous les potentiels sont bien gérés avec le moins de dysfonctionnements possibles et elle sera négative dans l'hypothèse contraire, c'est le cas actuel car il y a :

- absence des moyens financiers
- dégradation de l'outil de production
- rendement et qualité médiocres
- réduction des recettes...
- manque de motivation du personnel.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'UTILISATION DU POTENTIEL ZAIROIS

Par rapport aux autres pays africains producteurs d'huile de palme, au Zaïre, les contraintes agronomiques sont quasi inexistantes.

Les régions du Haut-Zaïre, Equateur et Kivu occidental disposent de vastes zones ayant une aptitude pédoclimatique favorable à l'élaeiculture. Malgré les températures minimales peu élevées, il est possible d'obtenir des rendements de 16 à 18 t/Régimes/ha si la gestion technique est bonne.

Le Zaïre fournit du matériel végétal performant et compétitif à celui commercialisé dans le monde. Le seul problème est son adaptabilité en zones où la sécheresse excède 4 mois.

La culture du palmier à huile est pratiquée au Zaïre depuis plus d'un demi-siècle, un personnel de qualité et expérimenté n'est pas rare à trouver parmi les cadres et maîtrises.

Quant aux problèmes phytosanitaires, seule l'incidence de la fusariose en replanting est à relever bien que le Centre de recherche de Binga produise du matériel fusariose tolérant.

Le peu ou manque d'investissements, ont conduit les sociétés agro-industrielles à ne pas rajeunir leurs plantations et réhabiliter les équipements, causes majeures de la baisse de production.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'UTILISATION DES INTRANTS DANS LES PLANTATIONS INDUSTRIELLES

Les ressources restreintes en trésorerie des sociétés agro-industrielles limitent les quantités d'engrais et autres intrants appliqués en palmeraies industrielles.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'ACHAT DES FRUITS AU SECTEUR ARTISANAL

Ces achats sont à organiser et à financer en vue d'espérer un accroissement significatif en production d'huile de palme pour pallier au déficit existant en huile de palme alimentaire et industrielle et permettre dans un proche avenir, les exportations de l'huile produite par les plantations industrielles.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A LA MAINTENANCE

Datant de plus de 25 ans, les huileries industrielles souffrent d'un manque d'encadrement technique, de la rareté ou absence de pièces de rechange, d'un manque d'entretien ; d'où de nombreuses pannes, et des résultats d'exploitation qui se détériorent. L'on constate une diminution de la capacité d'usinage et de rendement à l'extraction.

Les unités semi-industrielles dont 20 à 30 % seraient encore fonctionnelles ont dépassé la quarantaine d'âge et se caractérisent par le caractère hétéroclite de leurs installations. Par rapport aux premières, il faut ajouter les problèmes de gestion et les difficultés d'approvisionnement en fruits de palme, ce qui contribue à la médiocrité de leur situation financière.

Les unités artisanales nécessitent un matériel rudimentaire très faible et aux maigres résultats, 20 à 40 % de pertes, haute acidité et pléthore de main d'oeuvre.

Pour les industries en aval (savonneries, margarineres, raffineries, presseries...) :

le dysfonctionnement est caractérisé par un faible taux d'utilisation de la capacité installée causé par la faible ou l'absence de fourniture en matières premières.

IV.6 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS AUX TRANSPORTS

Les difficultés posées par cette rubrique sont :

- le mauvais état des routes de desserte agricole et d'intérêt local, peu ou pas entretenues,
- le transport long et irrégulier sur le fleuve sauf par les privés,
- le non balisage des rivières de 4ème rang,
- le matériel de transports vétuste risquant d'entraîner une détérioration des produits,
- le risque de vol,
- l'insuffisance du parc de véhicules et leur mauvais entretien.

IV.7 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA PRODUCTION DES PRODUITS DERIVES DE L'HUILE DE PALME

L'augmentation de la production de ces produits est tributaire de l'augmentation en huile de palme et palmiste. Les capacités de production de ces installations ne sont utilisées qu'à 50 %. Les besoins de la demande finale offrent des perspectives encourageantes du fait de la croissance démographique et de l'exode rural.

IV.8 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A LA FAIBLESSE DE L'OFFRE ZAIROISE FACE A LA DEMANDE NATIONALE

A l'horizon 2000 et dans la meilleure hypothèse, moyennant rajeunissement et/ou extensions des sociétés privées et du secteur public, le Zaïre importerait 120 000 t. d'huile de palme, ses besoins prévisibles étant de 275 000 t. et sa production de 156 000 t.

IV.9 - DYSFONCTIONNEMENTS DE PAR LA FAIBLE COMPETITIVITE DES PRODUITS ZAIROIS SUR LE MARCHE INTERNATIONAL

Les pays asiatiques étant devenus gros producteurs et exportateurs, le Zaïre devra vendre son huile concurrentiellement par sa qualité et son prix qui sont assujettis aux multiples dysfonctionnements.

L'huile et les tourteaux de palmistes exportés et dont les prix sont dépendants du marché mondial suivront les traces de l'huile de palme.

LA FILIERE

" TRAVAIL DES GRAINS ET FECULENTS "

FILIERE " TRAVAIL DES GRAINS ET FECULENTS "

SOMMAIRE

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE.....	1
I.1 - Le blé.....	1
I.1.1 - La culture du blé dans le Kivu.....	1
I.1.2 - Les essais de culture de blé au Shaba.....	4
I.1.3 - Les importations de blé et de farine.....	5
I.1.4 - Les minoteries.....	8
I.1.5 - Boulangeries, Pâtisseries/Biscuiteries et Pâtes alimentaires	10
I.2 - Le maïs.....	12
I.2.1 - La culture du maïs.....	12
I.2.2 - Les infrastructures de stockage.....	15
I.2.3 - Le secteur minotier.....	15
I.2.4 - Le marché du maïs.....	16
I.3 - Le manioc.....	21
I.4 - Le riz	22
I.4.1 - La production.....	22
I.4.2 - Le marché du riz.....	24
I.5 - Le soja	31
I.5.1 - La production.....	31
I.5.2 - Les acteurs.....	32
I.5.3 - Le marché et les unités de transformation....	33
II - RESSOURCES ET BESOINS.....	34
II.1 - Les inputs.....	34
II.2 - Besoin en semences.....	36
II.3 - Les outils de production.....	36
II.4 - Besoin en infrastructures.....	36
II.5 - Ressources financières.....	37
III - LE MARCHÉ.....	37
III.I - La dynamique interne.....	38
III.2 - L'environnement international... ..	40
IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS.	40
IV.1 - Dysfonctionnements au niveau des intrants agricoles.....	41
IV.2 - Dysfonctionnements dus à la faiblesse de la la demande	41
IV.3 - Dysfonctionnements dus à l'instabilité de l'environnement international.....	41

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE

Cette filière s'articule autour des consommations alimentaires de base de la population et de la valorisation des produits suivants :

- Blé
- Maïs
- Manioc
- Riz
- Soja

I.1 - LE BLE

La filière blé s'articule autour de :

- La culture du blé dans le Kivu
- Les essais de culture de blé au Shaba
- Les importations de blé et de farine
- Les minoteries
- La boulangerie-pâtisserie

I.1.1 - La culture du blé dans le Kivu

a - Historique

L'introduction du froment au Zaïre a eu lieu vers 1923, à Beni dans le Lubero au nord Kivu. A cette époque le service agricole commença à s'intéresser au froment en vue d'effectuer la culture sur certains hauts-plateaux. C'est en 1932 que le blé connaitra son expansion dans la plupart des villages de la zone de Lubero.

Les premières variétés se révélèrent trop sensibles aux maladies. De nombreuses variétés venant du Burundi, de l'Angola, de la Rhodésie, du Kenya et du Soudan furent testées et de la semence distribuée aux paysans.

Vers 1952 une variété s'est montrée particulièrement résistante avec un rendement de 1 500 kg/ha sur une superficie de 2 681 ha. En 1960 avec d'autres variétés, les rendements atteignaient 1 800 kg/ha. Avec l'accession du Zaïre à l'indépendance, toutes les recherches sur le froment furent abandonnées suite aux troubles sociaux et au manque de cadres nationaux. Les rendements chutèrent jusqu'à 500 kg/ha.

b - Projet MIDEMA

Dès 1978, la Midema a demandé et obtenu 60 ha sur la station de Ndihira en vue de la mise en route d'un programme de recherche sur le blé avec les objectifs suivants :

- Identifier les meilleures variétés de blé panifiables.
- Constituer un noyau de production de semences de bonne qualité.
- Assurer la multiplication de ces semences.
- Diffuser et distribuer les semences améliorées en milieu paysan.
- Organiser la production par l'encadrement des planteurs.
- Assurer l'achat du blé de tous les producteurs.
- Assurer enfin la production de la farine de blé pour la consommation locale.

La première diffusion des semences sélectionnées s'est faite en 1982. Une année plus tard, la minoterie du Kivu (Minoki, société soeur de la Midema) a été mise en service. Cette minoterie s'occupe des achats et de la transformation du froment produit dans la zone.

L'évolution de la superficie, de la production et du rendement moyen du froment de 1945 à 1986 au Kivu montagneux (Beni-Lubero) est donné par le tableau suivant :

Année	Superficie (en ha)	Production (en tonnes)	Rendement moyen (en kg/ha)
1945-49	2 534	3 357	1 325
1950-55	2 401	2 988	1 245
1955-59	2 636	2 231	846
1961-64	1 666	653	392
1965-69	4 316	2 738	634
1970-74	4 791	2 757	575
1975-79	3 607	2 146	595
1980-85	3 127	1 683	538

Sources : - Rapports annuels du centre d'essai de Luhotu,
 - Rapports annuels de la station INEAC de Ndihira,
 - Rapports annuels des services d'agriculture de Beni et de Lubero.

En 1986 on notait une production de 3 800 tonnes. Pour 1989 on note que la quantité de blé achetée par Minoki dépasse 4 000 tonnes et certaines estimations apprécient cette quantité à 30 - 35 % de la production, ce qui donnerait une production totale de 11 000 tonnes.

Par ailleurs, les surfaces exploitables en blé sont estimées actuellement à 5 000 ha avec un rendement potentiel de 50 quintaux (10 qtx/ha actuellement et 25 qtx/ha en station), soit une production de 25 000 tonnes de blé (soit l'équivalent des importations en blé venant de l'Est du pays et moins de 5 % des importations nationales).

Au Nord-Kivu, la production du blé à grande échelle est limitée par le terrain très accidenté et surexploité empêchant la culture mécanisée : le mauvais état des petites routes qui desservent les villages produisant du blé constitue un autre handicap.

Les champs sont minuscules, (moins de 0,50 ha/habitant et plus de 40 habitants/km²), à cause de la densité très élevée de la population. La lutte contre l'érosion et la sélection des variétés résistantes apportent néanmoins des espoirs d'amélioration.

Cependant, le développement du blé reste malgré tout ralenti par l'insuffisance de la multiplication des semences sélectionnées. En 1989 les 32 tonnes produites par Midema ne satisferont que difficilement la demande.

Un des éléments importants incitant à la culture du blé au Kivu est le niveau de son prix d'achat au paysan.

A titre indicatif le 4 Janvier 1988 les prix au kg de certains produits de base étaient les suivants (comité de développement de Maserek) :

- Oignon : 40 zaïres
- Haricot : 35 "
- Blé : 30 "
- Pomme de terre : 10 "

Dès que le prix du blé a été légèrement supérieur au prix maximum des haricots (dont le prix fluctue avec les saisons) ce prix étant garanti pour la campagne avec, de plus, garantie d'achat, l'engouement pour la production de blé est devenu important.

Tant que la production de blé aboutit à un prix de revient de la farine compatible avec le marché et que l'écoulement de la production ne pose pas de problème, le processus se déroule dans de bonnes conditions et chaque acteur y trouve son compte.

Il est intéressant de remarquer que l'enclavement du Kivu joue en faveur de cette opération de substitution d'importation, à haute valeur ajoutée régionale. En effet le prix rendu Kivu de la farine venant de Kinshasa est 2 à 3 fois plus élevé que le prix départ moulin malgré la faible taxation du blé à l'importation. En fixant son prix de vente légèrement en dessous du prix de la farine importée, la Midema n'a aucun problème d'écoulement.

La fixation du prix du blé se fait donc par un arbitrage entre :

- La satisfaction du paysan
- Le prix du blé importé rendu Kivu,
- Le prix de la farine.

Dans l'ensemble les paysans considèrent que le prix d'achat de Minoki (Midema) n'est pas assez élevé. Midema justifie sa position en prenant en compte les éléments cités ci-dessus mais aussi en mettant en avant l'assistance technique qu'elle apporte aux paysans (encadrement des producteurs, recherche, entretien des centres...).

De ce fait l'utilisation du blé semble être la suivante :

- 50 % : marché non contrôlé et exportation frauduleuse,
- 35 % : MIDEMA
- 10 % : semences
- 5 % : autoconsommation

1.1.2 - Les essais de culture de blé au Shaba

Actuellement l'avenir du Zaïre, en ce qui concerne la production de blé à grande échelle avec culture mécanisée, est au Shaba.

Les essais de culture du blé dans le Nord Shaba ont commencé en 1959 dans la zone de Kangolo. Les résultats des premiers essais réalisés dans trois stations à savoir Kolwezi (+ 1380 m.), Fungurume (+ 1165 m.) et Kaniamishi (+ 1310 m.) sont très encourageants

Les vastes étendues de terre fertile peuvent très certainement être cultivées mécaniquement.

Le projet "blé Shaba" a pour objectif actuel de développer des variétés adaptées au sol et au climat de cette région. Pour concrétiser son objectif, la Midema exploite actuellement une ferme d'environ 170 ha pour l'intensification de la culture de blé dans la région.

Malgré les problèmes d'ensoleillement, de très bons résultats sont espérés pendant la saison sèche mais avec un système d'irrigation adapté. Ainsi, avec de gros investissements pour l'irrigation et en pratiquant l'alternance maïs/saison humide et blé/saison sèche, il serait possible d'atteindre des rendements de l'ordre de 90 qtx/ha.

A plus long terme, cette production devrait dépasser les besoins locaux, (Shaba, Kivu, Kasai) ; il faudrait alors envisager la commercialisation de ce blé :

- Soit, vers Kinshasa et son arrière-pays, mais cela suppose la mise en place d'infrastructures efficaces,
- Soit, vers les pays limitrophes, notamment dans le cadre de la C.E.P.G.L., les céréales faisant partie de la liste C des produits exportables par le Zaïre.

Dans tous les cas, il faudra prendre en compte la concurrence des blés de Zambie et du Zimbabwe.

I.1.3 - Les importations de blé et de farine

Pour le blé on note plusieurs types d'importation :

- Les importations sous PL 480 : La démarche commerciale échappe à l'importateur, et le prix est fixé par les U.S.A.,
Le frêt est payé en devises à l'agent maritime,
Le prix FOB est payé en devises à un fond de contrepartie.
- Les dons C.E.E. : L'importateur verse la valeur en zaïres au fond de contrepartie,
Le prix est fonction de la qualité du blé et du marché mondial.
- Les importations commerciales : l'importateur achète sur le marché mondial.

Pour 1987 les principales importations de blé se répartissent de la façon suivante :

Quantité (tonnes)		Provenance	Prix moyen (z./tonne)			Taxe (entrée + C.C.A.)	
1987	1988		1987	1988	88/87	1987	1988
127 000	136 000	U.S.A.	16 000	36 000	+125 %	3 % (*)	3 %
18 000	17 000	FRANCE	15 000	16 000	+ 6 %	exonéré	exonéré
20 000	--	ZAMBIE	14 600	--		3 %	--

(*) dont 20 000 tonnes exonérées.

Pour la farine les quantités importées sont plus faibles et s'établissent comme suit :

Quantité (tonnes)		Provenance	Prix moyen (z./tonne)			Taxe (entrée + C.C.A.)	
1987	1988		1987	1988	88/87	1987	1988
36 000	8 000	BELGIQUE	24 000	32 000	+ 33 %	10 %	13 %
8 000	25 000	ZIMBABWE	38 000	44 000	+ 16 %	9 %	13 %
8 000	35 000	ZAMBIE	44 000	50 000	+ 14 %	10 %	13 %
5 000	--	GDE-BRETAGNE	15 600	--	--	8 %	--
4 000	5 000	U.S.A.	21 000	23 000	+ 10 %		
2 000	2 000	FRANCE	17 900	25 000	+ 40 %	13 %	13 %
2 000	3 000	N.L.	32 000	48 000	+ 50 %	11 %	13 %

L'examen des deux tableaux ci-dessus suggèrent plusieurs remarques :

- Taxation : Les taxes sur le blé sont de 3 % et bénéficient de l'exonération des droits d'entrée. En revanche la farine a un droit d'entrée de 10 %, ce qui avec la C.C.A. donne un taux de taxation de 13 %. Pour ce qui est de l'application du taux, on note plus de régularité en 1988 qu'en 1987 où le taux variait de 8 à 13 %. Les exonérations de droit d'entrée ne concernent qu'une faible part des importations de blé.

- Evolution des quantités :

Globalement on note une diminution des importations de blé avec une réduction de 12 000 tonnes, et une augmentation des importations de farine avec une croissance de 13 000 tonnes. Compte tenu du rendement à la mouture il y a plus qu'une simple substitution. Une analyse plus fine des quantités fait apparaître des modifications plus importantes. Si l'on prend en compte les importations en provenance de France, G.B., U.S.A. et Hollande peu de changements apparaissent, si ce n'est une baisse des importations de farine anglaise au profit des importations de blé américain, le lien n'étant d'ailleurs pas automatique.

Deux éléments importants sont à noter :

* La forte baisse des importations de farine belge (- 28 000 tonnes soit - 77 %). Cette baisse semble entièrement compensée par les importations de farine en provenance de Zambie et du Zimbabwe.

* La forte hausse des importations de farine en provenance de Zambie et du Zimbabwe (+ 44 000 tonnes soit + 275 %). Cette hausse compense donc à la fois l'arrêt des importations de blé Zambien et la baisse des importations de farine belge. Cette situation peut s'expliquer à la fois par l'évolution des prix (certainement sensible au contexte politique), l'augmentation des coûts de transport et certainement une modification des structures de production en Zambie.

Ces changements font apparaître de grosses modifications entre les liens commerciaux existant entre Kinshasa et le Shaba.

- Nature et évolution des prix :

L'évolution des prix du blé ne suggère pas de commentaire. En revanche les prix de la farine présentent certaines particularités :

* Les prix zambiens et du Zimbabwe sont plus élevés que les prix européens et américains, ceci étant dû, en bonne partie, à l'enclavement du Shaba.

* L'augmentation des prix européens et américains est plus forte que celle du Zimbabwe et de Zambie qui ne reflète d'ailleurs pas du tout l'inflation.

Remarque : Les statistiques du port de Matadi indique pour 1988 des importations de :

- Farine : 58 038 tonnes
- Blé : 182 095 tonnes

Pour la farine la comparaison entre les 58 000 tonnes de Matadi et les 18 000 tonnes de France, G.B., U.S.A., N.L. et Belgique n'est pas significative car le terme farine peut regrouper plusieurs types d'origine. En revanche pour le blé, il est curieux de constater une différence de 30 000 tonnes entre les chiffres des douanes et ceux du port de Matadi.

I.1.4 - LES MINOTERIES

Le Zaïre dispose de trois minoteries pour le blé : MIDEMA, MINOKA, MINOKI, d'une capacité maximale de 174 700 tonnes réparties comme suit :

	CAPACITE	TAUX D'UTILISATION
MIDEMA	156 000	90 à 100 %
MINOKA	9 000	presque arrêtée en 1987
MINOKI	700	90 à 100 %

MIDEMA est une société récente, créée en 1969 et produisant depuis 1973. Elle est constituée d'un capital détenu à 40 % par l'état zaïrois et à 60 % par le Continental Grains NY et autres petits actionnaires.

La capacité initiale de 80 tonnes/jour de farine a été portée par palier à la capacité actuelle et la direction envisage des investissements pour augmenter celle-ci de plus de 25 %.

La capacité de stockage de blé à Matadi s'élève à 29 200 tonnes. Midema possède également un centre de stockage de farine à Kinshasa. Début Avril 1988, une usine d'aliments du bétail de 2 t/heure (24 tonnes/jour) de capacité a été mise en service à Kinshasa (\$ 300 000 d'équipement), ceci afin de répondre à la demande et de valoriser les sous-produits de la minoterie.

Midema commercialise en moyenne 142 000 tonnes de farine qui est acheminée vers Kinshasa par chemin de fer et vers les autres villes par containers en empruntant la voie nationale.

Pour le Shaba, les containers descendent chargés de cuivre et remontent avec de la farine. L'inconvénient de ce système est de limiter les ventes sur le Shaba. Les autres clients de l'intérieur groupent leurs achats avec l'approvisionnement d'autres denrées. Ces achats se font à Kinshasa.

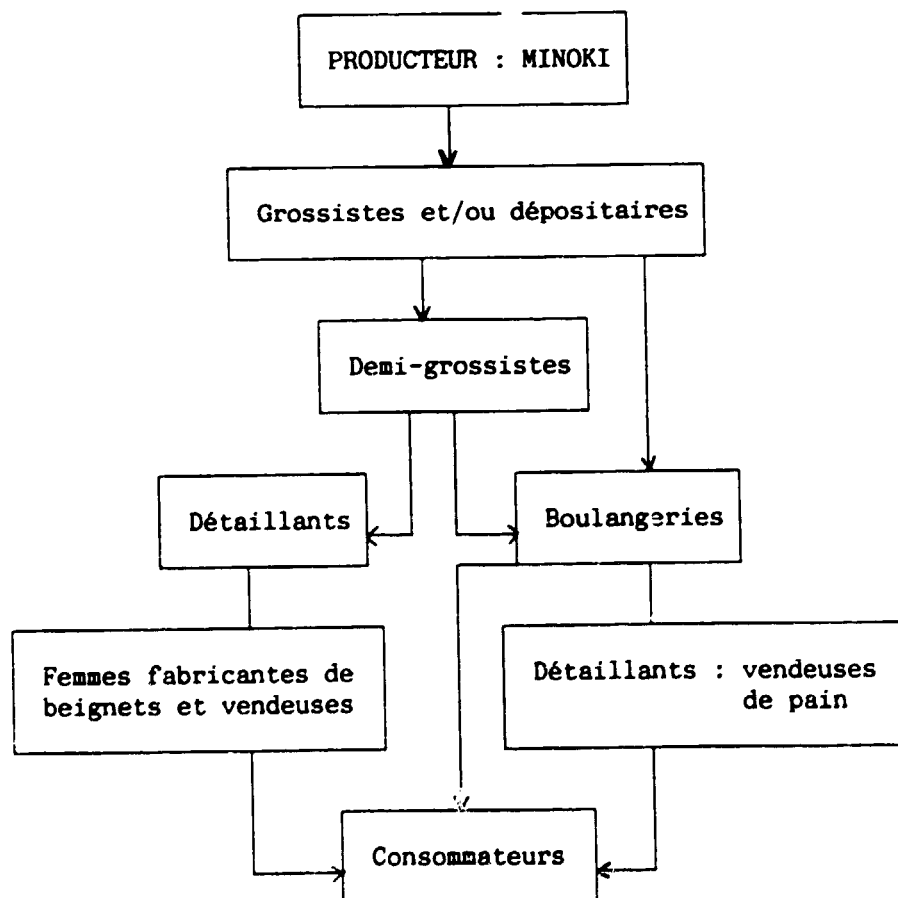
La répartition régionale des ventes de Midema est la suivante :

Kinshasa	61 %	(répartis sur 150 boulangeries artisanales ;
Bas-Zaïre	21 %	la boulangerie industrielle BKTF représentent
Bandundu	2 %	16,5 % de ce marché)
Kasaï Or	2 %	
Kasaï Cen.	2 %	
Equateur	2 %	
Haut-Zaïre	5 %	
Kivu	2 %	(hors production Minoki)
Shaba	3 %	

MINOKA (ex Agris) est filiale à 100 % de Gecamines. Créée en 1974 pour développer la culture industrielle du maïs et remise en S.P.R.L. en 1983, Minoka possède trois minoteries (blé et maïs). La production actuelle de Minoka est très réduite à cause des difficultés de fonctionnement de la société.

MINOKI a été créée en 1946 par un belge. Cette minoterie, située au Kivu, a été reprise en 1979 par Midema pour relancer la culture du blé au Kivu. L'actuelle Minoki a été remise en service en 1983 pour la mouture de la production locale. Minoki est installée dans le Lubero, la zone productrice du blé, et commercialise la production, non restituée aux paysans, aux boulangeries, hôpitaux et missions de la région. La production locale est encore insuffisante puisqu'en 1986 la Midema a envoyé au Kivu et au Haut-Zaïre 4 300 tonnes de farine correspondant à 5 500 tonnes de grains, à partir de Matadi. La production de farine de Minoki ne représente que 10 à 20 % du marché du Nord-Est du Zaïre approvisionné par la Midema.

Le circuit de commercialisation de la farine par Minoki peut être représenté comme suit :



I.1.5 - Boulangeries, Pâtisseries/Biscuiteries et Pâtes alimentaires

a - Les boulangeries

La ville de Kinshasa compte actuellement quatre boulangeries industrielles :

	Production de pain (en tonnes/an)
QUO VADIS	50 000
UPAK	25 000
B.K.T.F.	20 000
PANIZA	5 000

	100 000

et environ 150 boulangeries mécaniques ou artisanales dont la production avoisine 100 000 tonnes de pain.

QUO VADIS et UPAK réalisent la presque totalité de leurs approvisionnements par l'importation directe de farine de froment. En revanche B.K.T.F. et les petits boulangers s'approvisionent presque exclusivement chez MIDEMA et pour une faible part auprès de sociétés d'importation comme SICOTRA, Zaïre Hellas et I.C.C.I..

Sur Kinshasa la demande des boulangers est inférieure à l'offre en farine et la moyenne d'achat des boulangers est en baisse.

La substitution de farine de blé par d'autres farines est actuellement difficilement envisageable, l'ensemble des unités industrielles et mécanisées étant conçu et réglé pour de la farine de froment.

Les boulangeries industrielles possèdent actuellement des équipements très performants. QUO VADIS possède de nombreuses chaînes de fabrication dont les plus récentes sont entièrement commandées par ordinateur. Ces outils de fabrication très performants permettent d'améliorer sensiblement la productivité des usines. Les autres boulangeries industrielles ne sont pas toutes équipées de la sorte, mais toutes investissent aussi bien dans du matériel de production que dans des équipements destinés à assurer la distribution du pain.

Les unités artisanales ou mécanisées fonctionnent en moyenne avec 25 à 30 personnes. On notera également que Midema aide les petits boulangers en encourageant l'introduction de fours électriques et de pétrins mécaniques. Dans l'ensemble les boulangers de Kinshasa sont relativement bien équipés par rapport à ceux de l'intérieur du pays.

La production de pain très variée, est bien adaptée aux consommateurs qui trouvent aussi bien des pains de 30 g. que de 300 g.. Ceci n'empêche pas certains revendeurs de créer des divisions supplémentaires en découpant le pain pour le vendre en tranches.

b - Les pâtisseries - biscuiteries : Les principales pâtisseries-biscuiteries industrielles sont :

	PRODUCTION (en tonnes/an)
VAP Kinshasa	: 2 100
VAP Lubumbashi	: 1 740
BISCO	: n.c.
UNION	: début d'activité fin 1986
ZAIRE HELIAS	: n.c.

La production connue, tout produit confondu, atteint en 1986 la valeur de 4 140 tonnes qui se répartissent comme suit :

- Aliments pour bébés	: 629 tonnes
- Biscuits	: 3 073 tonnes
- Bubblegum	: 281 tonnes
- Confiserie	: 157 tonnes

D'après les enquêtes réalisées en 1987 et l'ouverture de l'unité de fabrication de l'UNION située à Kinshasa avec une capacité de 3 000 tonnes, on peut estimer la production actuelle à 6 600 tonnes.

Il est intéressant de noter l'apparition courant 1983 des aliments pour bébés. Ceux-ci connaissent un rapide développement pour atteindre 15 % de la production en 1986. A titre d'exemple, ils représentent chez VAP environ 30 % du chiffre d'affaires. Il existe au Zaïre d'autres biscuiteries de moindre importance telle que BISSOKA et dont le tonnage ne dépasse pas 30 tonnes, mais à vocation plus régionale.

Le constituant principal de la biscuiterie reste la farine mais le sucre et de nombreux autres ingrédients occupent une place non négligeable. Les farines de maïs et de soja atteignent respectivement 47 % et 13 % du tonnage des inputs. La farine de maïs est la plupart du temps d'origine locale et le soja tend à se développer ce qui présente d'intéressantes possibilités de substitution. Les produits secondaires entrant dans la composition des biscuits et de l'aliment pour bébés sont les graisses et les huiles, les vitamines et le lait en poudre.

c - Les pâtes alimentaires

Les pâtes alimentaires représentent un produit nouveau au Zaïre et en pleine expansion. La société PATHEKIN, créée en 1984 n'a une production que depuis Janvier 1988, mais celle-ci atteignait déjà 100 tonnes en Décembre 1988.

La production est suffisamment diversifiée pour aborder le marché zaïrois et se décompose comme suit : spaghetti (50 %), macaroni (30 %), gnocci et tagliatelle (20 %).

L'usine est neuve et de fabrication italienne et sa capacité est de 600 tonnes/an. L'approvisionnement se fait pour la semoule de blé à la minoterie MIDEMA de Matadi. Au delà de 200 tonnes/mois (production maximum estimée en semoule MIDEMA) PATHEKIN doit importer sa semoule.

I.2 - LE MAIS

La filière maïs s'articule autour de :

- La culture du maïs
- Le stockage
- La minoterie
- Le marché du maïs

I.2.1 - La culture du maïs

Le maïs est la céréale la plus importante cultivée au Zaïre. Il occupe 67 % de la superficie en céréales et 18 % de la superficie consacrée aux cultures vivrières. La culture du maïs est pratiquée dans toutes les régions du pays avec une concentration dans les régions du Haut-Zaïre, du Bandundu, de l'Equateur, du Kivu, du Shaba des Kasai occidental et oriental (voir carte page suivante).

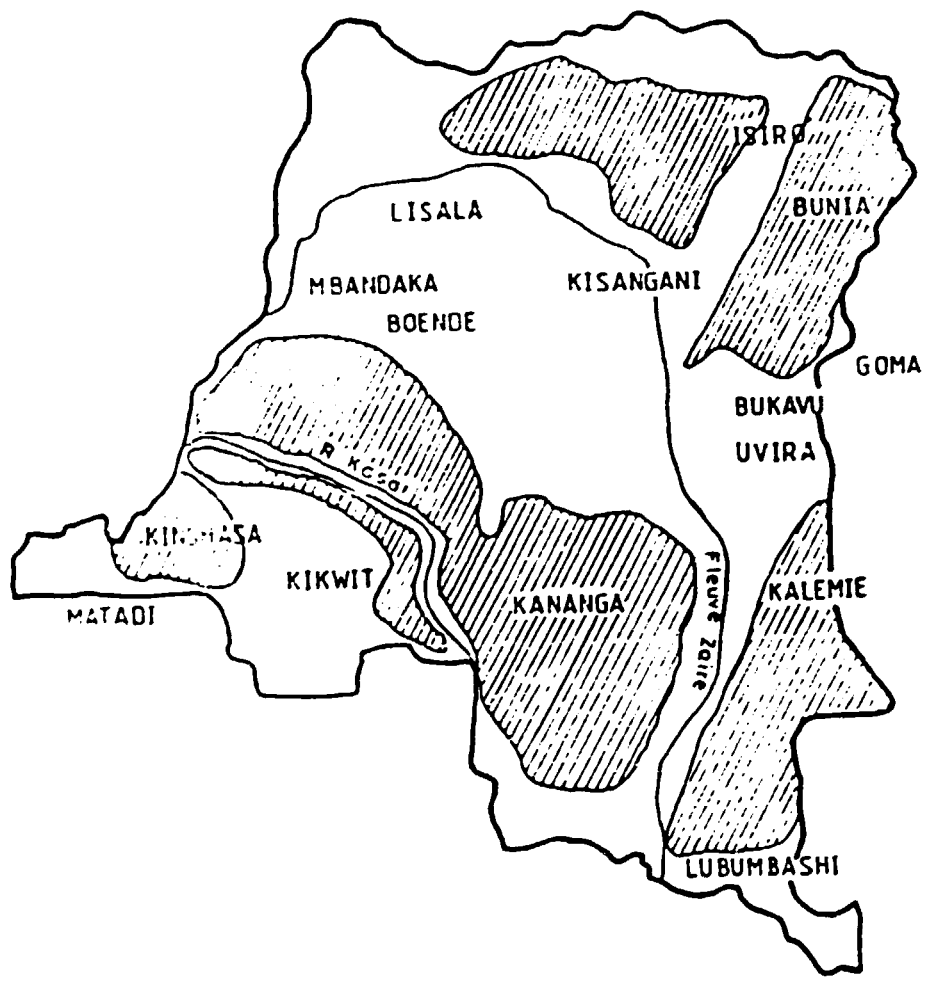
Le maïs est cultivé surtout dans le secteur traditionnel qui occupe plus de 95 % des terres cultivables. Dans ce secteur qui pratique la culture itinérante sur brûlis, le maïs est normalement cultivé en association avec d'autres cultures comme les légumineuses et le manioc, et est destiné principalement à l'auto-consommation. D'après une enquête effectuée par le S.E.P. le taux d'auto-consommation est de 70 % au Shaba, 60 % dans le haut-Zaïre et enfin 40 % au Bandundu qui est le principal fournisseur de la ville de Kinshasa.

L'évolution des superficies, de la production, des rendements et de la consommation, est détaillée ci-après :

	Superficie ('000 ha)	Production ('000 t.)	Rendements (kg/ha)	Importations ('000 t.)	Consommation ('000 t.)
1980	714	562	790	103	665
1981	720	639	890	108	747
1982	832	666	800	68	734
1983	841	673	800	51	724
1984	878	703	800	50	753
1985	849	721	850	33	754
1986	856	729	850	58	787

Source : Département de l'agriculture, 1987.

DISTRIBUTION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION DE MAIS



Source : Département de l'Agriculture

La production nationale, estimée à 729 000 tonnes en 1986, a connu une augmentation annuelle d'environ 5 % sur 6 ans. Cette augmentation de la production est plutôt due à une augmentation des superficies emblavées, qui ont augmenté à un rythme moyen de 3,3 %, qu'à un accroissement des rendements qui était de l'ordre d'environ 1,3 % par an pour la même période.

La consommation annuelle de maïs est estimée à environ 25 kg par tête d'habitant. En supposant que la consommation restera stable et que la population continuera à croître au rythme actuel, la consommation de maïs atteindra 850 000 tonnes en 1990 et 1,2 million en 2000, ce qui implique une augmentation annuelle de production d'environ 5 % pour arriver à l'autosuffisance en l'an 2000.

Les rendements obtenus sont bas avec une moyenne nationale de 800 à 850 kg/ha. Les moyennes régionales varient d'environ 700 kg au Haut-Zaïre à 1 000 kg/ha au Shaba.

Les rendements potentiels qui peuvent être obtenus avec la technologie développée par le PNM sont de l'ordre de 1,2 à 1,5 t/ha dans le secteur traditionnel en utilisant des semences sélectionnées et des outils appropriés, de l'ordre de 2 à 4 t/ha dans l'agriculture sédentaire et 4 à 6 t/ha dans les entreprises commerciales avec l'utilisation des techniques modernes (engrais, pesticides, mécanisation, etc...).

Le secteur moderne est représenté principalement par la Gecamines Développement qui dispose d'un vaste projet de culture mécanisée sur lequel elle produit environ 20 000 tonnes de maïs sur près de 5 000 ha avec des rendements de l'ordre de 5 tonnes par hectare. Le projet Gecamines Développement a eu un effet d'entraînement et quelques autres sociétés se sont également lancées dans la culture mécanisée du maïs à moindre échelle ; la Gecamines Développement encadre également une série de petites et moyennes entreprises agricoles pour leur fournir des moyens mécaniques. Dans le secteur moderne, il est fait massivement appel à la mécanisation avec un labour profond (30 cm), hersage, semis mécanique, désherbage chimique, récolte mécanique et à l'utilisation massive d'engrais (300 kg de NPK et 200 kg d'urée), ce qui permet d'avoir des rendements de l'ordre de 5 tonnes par hectare et même plus. On estime qu'actuellement près de 20 % du maïs commercialisé vient du secteur moderne.

Le secteur traditionnel amélioré bénéficie d'une assistance technique portant sur l'amélioration des techniques culturales et l'utilisation d'intrants. Ainsi les rendements en maïs ont progressé de 0,7 à 0,9 t/ha dans le secteur traditionnel amélioré avec utilisation d'intrants (engrais principalement).

I.2.2 - Les infrastructures de stockage

Nos données concernent essentiellement la ville de Lubumbashi qui représente de loin le plus important centre de transformation et de consommation de maïs dans la région au Shaba. Les besoins propres de la ville sont estimés à 70 000 tonnes de maïs par an.

La capacité de stockage des minoteries est répartie entre 27 entrepôts représentant 39 909 tonnes de maïs soit 57 % de la consommation. Ces chiffres ne tiennent pas compte des entrepôts de la S.N.C.Z. et de la GECAMINES.

A elle seule, la Gecamines est propriétaire d'entrepôts dont la capacité est estimée à 15 000 tonnes. En matière de technique de stockage, on retiendra que si les raticides sont d'usage courant, les traitements insecticide et fongicide sont quasiment inexistantes.

Le taux d'utilisation des entrepôts varie de 50 à 73 %. Ces faibles valeurs s'expliquent par la difficulté qu'ont les opérateurs à recevoir les crédits de campagne et le retard avec lequel ces crédits sont alloués.

En terme de durée de stockage, les chiffres montrent que le maïs grain est en moyenne stocké durant 90 jours alors que le maïs farine l'est durant 45 jours. Ces chiffres s'expliquent par l'éloignement des zones de production du maïs.

Il est très difficile de connaître le coût réel de stockage par manque d'informations précises auprès des opérateurs économiques. Sur base de calculs réalisés en Août 1986 et actualisés en 1987, on peut estimer le coût de stockage entre 4 000 et 5 000 Z./T l'an.

Enfin, il faut signaler que les opérateurs économiques revendeurs disposent de locaux de stockage de 16 à 20 m² sans ouverture ou aération.

I.2.3 - Le secteur minotier

La production industrielle de farine de maïs connaît depuis les 10 dernières années une forte régression. De 185 000 tonnes en 1978, la production totale du Zaïre atteint en 1987 le niveau de 120 000 tonnes après une chute à 110 000 tonnes en 1984.

Cette situation est une conséquence directe des importations frauduleuses de maïs Zambien, celles-ci étant largement favorisées par les problèmes d'approvisionnement rencontrés par les minoteries lors de la période de soudure.

La répartition de la production entre les différentes minoteries se présente comme suit :

- G.C.M. : 70 %
- TARICA : 10 %
- AMATO : 2 %
- DIVERS : 18 %

Du fait de la chute de production ces dernières années, le taux d'utilisation des capacités installées est maintenant de l'ordre de 30 %.

En outre, il existe dans tout le Shaba et le Bandundu des milliers de petits moulins à marteaux qui répondent à la demande villageoise en farine de maïs.

La GCM développement a couvert ses importations de maïs local de la façon suivante :

- Production mécanisée de GCM : 18 149 tonnes
- Nord Shaba : 14 603 tonnes
- Bandundu : 3 664 tonnes
- P.M.E.A. Shaba : 9 328 tonnes
- Divers : 18 787 tonnes

TOTAL 64 531 tonnes

Le reste étant couvert par des importations en provenance de Zambie.

I.2.4 - Le marché du maïs

a - Evolution de la consommation du maïs :

Le maïs est un aliment de base qui entre surtout dans l'alimentation des populations du Shaba et des Kasai ; il entre pour 49,6 % dans la ration des populations du Shaba, pour 22,9 % au Kasai oriental mais seulement pour 6,5 % à l'Equateur, 3,5 % au Bandundu et 1,2 % dans le Bas-Zaïre (Source : Service d'Etude et Planification du Département de l'Agriculture).

La consommation du maïs se fait d'une part au niveau des populations et d'autre part au niveau de l'agro-industrie, c'est à dire principalement l'alimentation du bétail et les brasseries. Signalons également qu'une partie non négligeable du maïs produit est transformée en boissons alcoolisées par les populations locales.

La consommation totale tend à augmenter moins vite que la production.

Depuis 1980, on assiste à une diminution relative de la consommation apparente et surtout des importations. En réalité, la diminution des importations officiellement enregistrées cache un phénomène qui a pris beaucoup d'ampleur : l'importation frauduleuse. Celle-ci se pratique tant avec le maïs grain qu'avec la farine de maïs principalement depuis la Zambie par la frontière avec le Shaba. Son volume est mal connu mais tend semble-t-il à augmenter et ce d'autant plus que le maïs en Zambie semble non seulement moins cher car subventionné mais également mieux apprécié par les consommateurs. Cette fraude est principalement due au fait que la Zambie subventionnait la production de maïs. L'arrêt de la subvention du maïs devrait arrêter ce flux d'importation du maïs de Zambie. Certains experts entrevoient même l'apparition d'un flux inverse (exportation vers la Zambie).

La couverture des besoins des régions de Kinshasa, du Kasai oriental et du Shaba a nécessité en 1985 environ 260 000 tonnes de maïs (Source : Département de l'Economie). Or les importations officielles et la production commercialisée de cette année-là n'ont atteint que 164 000 tonnes, la différence est probablement comblée par les importations frauduleuses. Les importations illégales de farine de maïs provenant de la Zambie sont estimées à plus ou moins 5 000 tonnes par mois et ce qui correspond à peu près à ce déficit (Source : Département de l'Economie).

D'après les données de la Banque du Zaïre, la consommation du maïs par tête d'habitant est en baisse depuis 1976. Durant les années 80, elle représentait environ 6 kg/hab./an. En réalité, (les enquêtes effectuées concernant la consommation des ménages montrent que cette consommation est relativement constante) l'explication vient de la tendance des brasseries à préférer de plus en plus le riz au maïs et de l'augmentation de la consommation de pain dans les habitudes alimentaires des populations (urbaines principalement).

b - Les circuits de commercialisation du maïs

Le maïs dans les régions de production est acheté par une série d'opérateurs économiques. On trouve les commerçants collecteurs des denrées qui ont un fonds de commerce sur les lieux de production et se livrent à plusieurs opérations commerciales à la fois, achat de maïs, d'arachides, vente de produits manufacturés, etc... Ces commerçants jouent le plus souvent le rôle d'intermédiaires entre les producteurs et les sociétés agro-industrielles. On trouve également les collecteurs qui viennent dans la zone de production sans y être domiciliés et sans disposer d'un fonds de commerce comme le veut la loi, et qui vont vendre leurs produits directement à Kinshasa ou à Lubumbashi. Certaines grandes sociétés agro-industrielles et commerciales effectuent également des achats, d'abord pour alimenter leur personnel mais aussi comme intermédiaires pour les fabricants d'aliments pour bétail, les brasseurs, les minotiers...

Les femmes commerçantes commercialisent aussi une quantité non négligeable de la production de maïs en allant l'acheter par troc directement sur les lieux de production et pour le vendre directement sur le marché de consommation.

Les minoteries sont divisées en deux classes : les propriétaires de moulins artisanaux qui se contentent de transformer le maïs grain et les grands minotiers qui achètent le maïs aux commerçants collecteurs voire parfois directement aux producteurs. Au Shaba, il existe une association des minoteries, appelée Pool des Minotiers au sein de l'ANEZA.

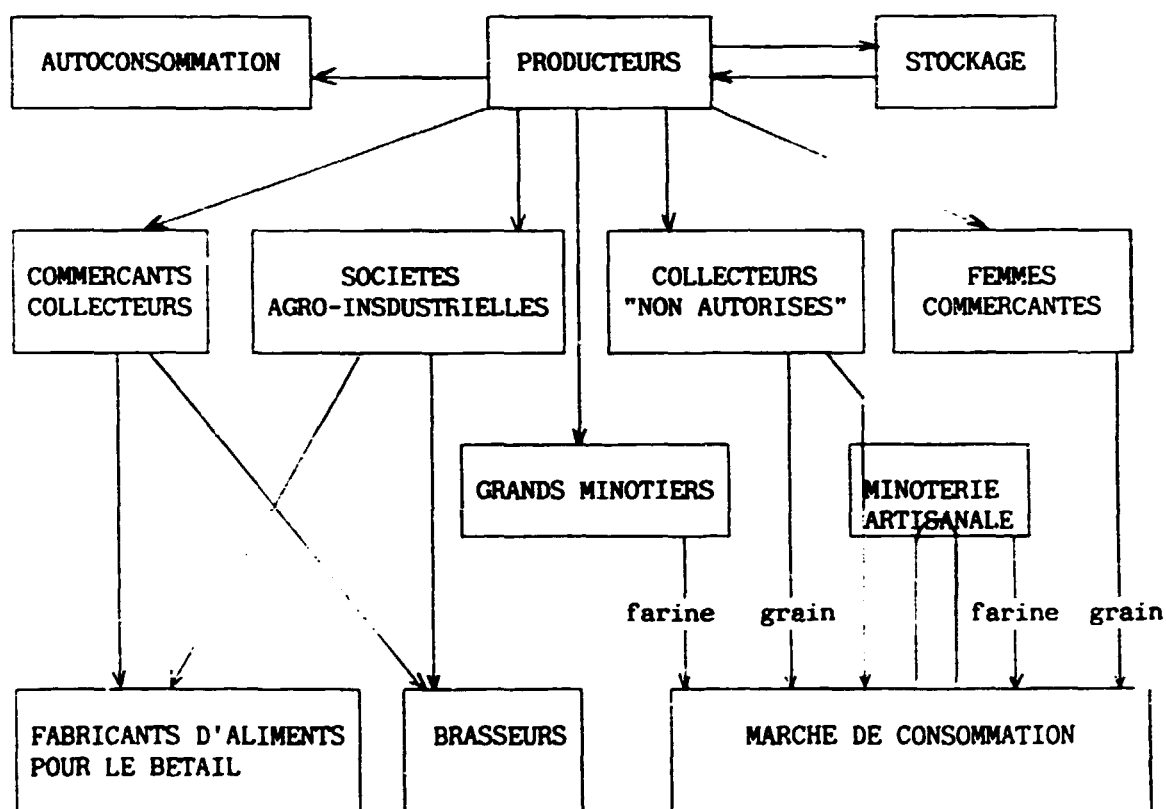
Il n'existe pas d'organisation institutionnelle systématique de la commercialisation. Dans plusieurs régions du Zaïre, une conférence agricole réunit depuis peu les inspecteurs sous-régionaux, les opérateurs économiques au sein de l'ANEZA, les agents des affaires économiques et de l'administration du territoire, les banques, les organisations non gouvernementales... Cette conférence fixe entre autres les dates de début et fin de campagne et peut proposer un prix indicatif d'achat au producteur.

Les opérateurs économiques souhaitant acheter du maïs doivent être munis d'une licence d'achat de la Sous-Région. Ils sont soumis au paiement d'une taxe de l'ordre de 100 zaïres la tonne de maïs (en 1986). Cette taxe peut varier légèrement d'une sous-région à l'autre.

Les commerçants-collecteurs peuvent bénéficier de crédit de campagne autorisé par la Banque du Zaïre. Les grands minotiers leur fournissent parfois également des fonds pour l'achat de maïs.

Il faut signaler que le circuit classique "producteur-centre de consommation secondaire - centre de consommation primaire" est parfois remplacé ces dernières années par un circuit centre de "consommation primaire - centre de consommation secondaire" sous l'influence des importations frauduleuses massives sur les grands marchés de consommation.

COMMERCIALISATION DU MAIS



Le sens de la flèche indique le mouvement de l'opérateur et donc sa position d'offreur et de demandeur

c - Tendances générales du marché du maïs

Le prix du maïs est essentiellement influencé par les conditions de la production aux Etats-Unis qui sont les premiers producteurs et exportateurs du monde (45 % de la production mondiale, et 75 % des exportations du monde).

En 1980/81, la sécheresse en Argentine provoque une baisse de 4 % dans l'offre mondiale et de ce fait, les prix montent à \$ 131 la tonne en 1981. De même en 1981/82, la production du maïs connaît une augmentation de 9 % de la production mondiale. A la suite de cette augmentation les prix baissent à \$ 108 la tonne en 1982. Cette même tendance s'observe en 1984/85 où la surface plantée aux U.S.A. s'accroît de 33 % et la récolte augmente de 31 % (1984/85).

A partir du début de l'année 1985, on a observé des pressions sur les cours en raison de la politique agressive d'exportation pratiquée par l'Argentine et de la politique d'importation du maïs par l'Union Soviétique. En effet, le dynamisme de la demande et l'abondance des disponibilités ont provoqué une forte baisse des prix. Pour 1986 et 87, les stocks sont élevés et les disponibilités sont importantes ; cette tendance semble se poursuivre : il y a donc lieu de penser que les prix resteront faibles dans le court terme.

Prix mondiaux du maïs (US \$/t.)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Maïs n° 2 jaune FOB Gulf, 1/12 (prix constant 1985)	120	125	106	135	137	112	74	58	77

Prévisions de prix

	1989	1990	1995	2000
Maïs n° 2 jaune FOB Gulf, 1/12 (prix constant 1985)	73	65	68	73

Source : Banque Mondiale.

I.3 - LE MANIOC

Le manioc est la culture vivrière la plus importante du Zaïre : elle occupe environ 50 % des superficies cultivées. Il est cultivé dans de nombreuses régions du Zaïre. Sa culture s'étend de la bande du Bas-Zaïre au Nord Shaba en passant par le Bandundu et les deux Kasai ainsi que par certaines zones de l'Equateur, du Kivu et du Haut-Zaïre.

Du point de vue répartition de la production nationale, le Kivu est le Bandundu viennent en tête avec respectivement 17,1 % et 16,8 % de la production, suivis du Kasai occidental (13,0 %), du Shaba (13,0 %), du Haut-Zaïre (11,5 %), du Kasai oriental (10,6 %), de l'Equateur (10,3 %), du Bas-Zaïre (6,2 %) et de Kinshasa (1,5 %).

Sous ses diverses formes (tubercules, cossettes, feuilles), le manioc s'avère être le principal aliment de base pour une bonne partie de la population zaïroise. Le manioc couvre 60 % des besoins énergétiques de 7/10 des zaïrois. Les feuilles d'une haute teneur en protéines (20 % sur matière sèche), constituent l'un des légumes les plus consommés.

Avec une production moyenne dépassant 13 millions de tonnes par an, le Zaïre est le troisième pays producteur de manioc après le Brésil (23 millions de tonnes), la Thaïlande (17,7 millions de tonnes) et est le premier en Afrique, suivi du Nigeria (11,8 millions de tonnes) et de la Tanzanie (7,8 millions de tonnes).

Superficie, production et rendements moyens de manioc (tubercules frais)

au Zaïre

	SUPERFICIE ('000 ha)	PRODUCTION ('000 tonnes)	RENDEMENTS (tonnes/ha)
1975	1 690	11 840	7.0
1980	1 800	12 800	7.1
1982	1 890	14 184	7.5
1983	1 946	14 600	7.5
1984	2 148	15 037	7.0
1985	2 147	16 286	7.6
1986	2 054	16 892	8.2

Source : Agricultural Sector Memorandum : Banque Mondiale 1988.

La production du manioc au Zaïre a évolué à un taux annuel de 3,9 % entre 1975 et 1986. Cette augmentation est due principalement à un accroissement des superficies d'environ 2 % par an.

Le manioc, est généralement cultivé en milieu paysan. Dans les régions équatoriales, la culture se pratique à l'état pur ou en association avec d'autres plantes vivrières telles que le maïs, le riz, la banane, l'arachide etc... Dans les régions tropicales, comme dans le Bas-Zaïre, la culture du manioc va souvent de pair avec celle de l'arachide, du haricot etc... Outre l'avantage de couvrir rapidement le sol, cette association procure en plus un rendement financier supplémentaire non négligeable. La culture du manioc vient habituellement en fin de la rotation avant la jachère traditionnelle.

Le rendement moyen au niveau national (environ 7-8 t/ha) reste encore bas en milieu traditionnel puisque la culture du manioc est soumise à plusieurs contraintes notamment l'utilisation des variétés non améliorées, les attaques des maladies et insectes, l'usage de pratiques culturales peu intensives.

I.4 - LE RIZ

La filière riz s'articule autour de :

- La production du riz
- Le marché du riz

I.4.1 - La production

Au Zaïre, le riz occupe la 2ème position en production parmi les céréales après le maïs ; il est très consommé surtout dans les deux Kasai (oriental et occidental), au Shaba et dans les grands centres urbains tels que Kinshasa, Lubumbashi, Kisangani, Kindu etc...

Le riz est cultivé au Zaïre depuis 1840, année de son introduction par les arabes. Sa véritable expansion dans le pays ne remonte qu'au cours des campagnes rizicoles de 1935 à 1955 pendant lesquelles plusieurs variétés sélectionnées furent diffusées. Grâce à cette expansion et à la diffusion des variétés améliorées, la période de 1947 à 1955 a connu un recouvrement total des besoins nationaux par la production locale. L'équilibre entre l'offre et la demande était bien assuré et le surplus était exporté vers la métropole.

Actuellement, la culture du riz est pratiquée dans tout le pays mais avec une concentration dans la zone forestière (Sud Kivu, Haut-Zaïre, Equateur).

Deux types de riziculture sont pratiqués au Zaïre : la riziculture pluviale et, plus rarement, la riziculture irriguée.

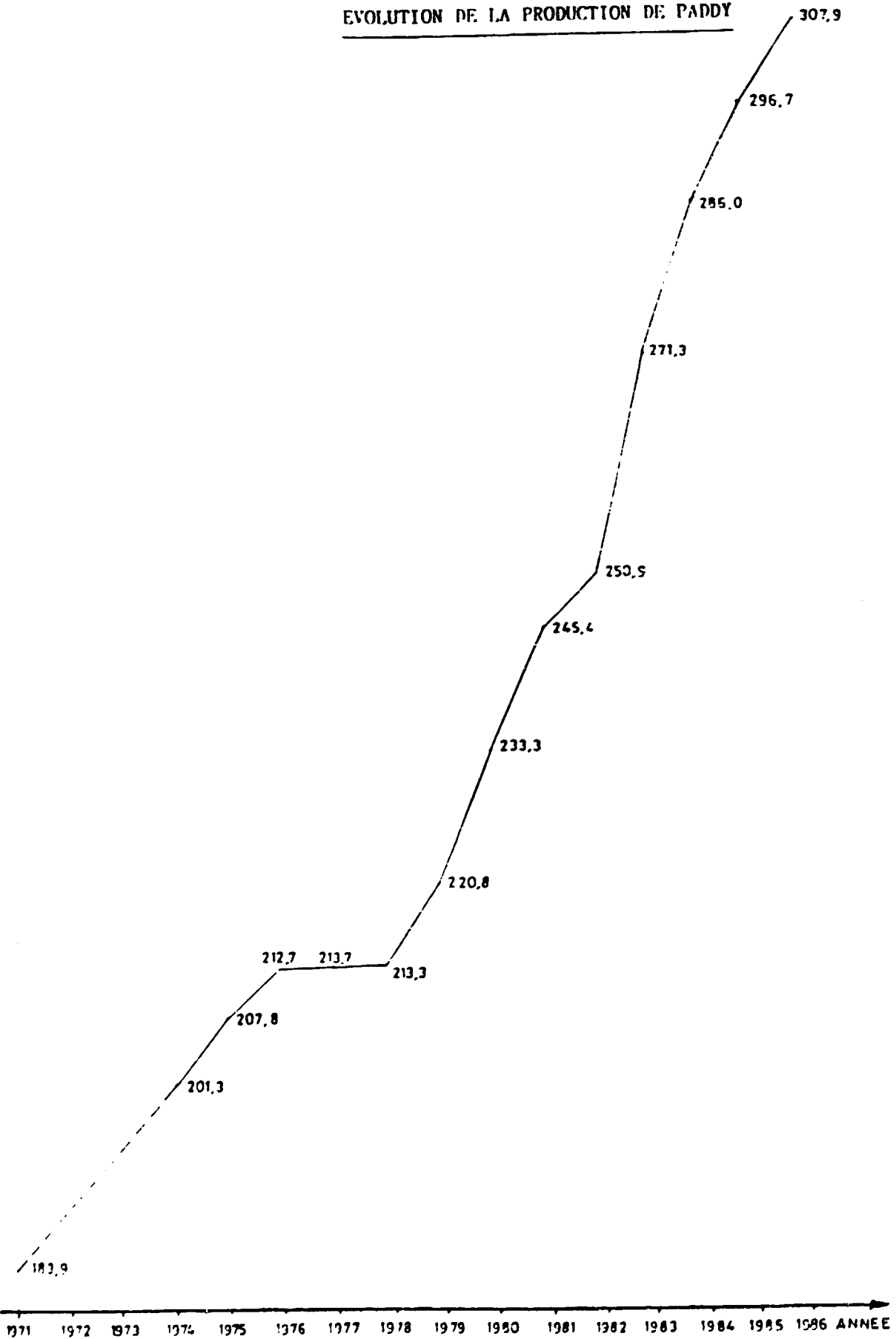
De 1960 à ce jour, le Zaïre connaît un déficit annuel en riz qui atteindrait 60 000 tonnes en 1986. Le tableau ci-après et le graphique de la page suivante donnent l'évolution des superficies, productions et importations du riz de 1979 à 1986 :

EVOLUTION, SUPERFICIE, PRODUCTION ET IMPORTATION/AN

Année	Superficie (1000 ha)	Prod. riz usiné ('000 t.)	Rdt kg riz usi- né/ha	Import. ('000 t.)	Consom. ('000 t.)
1979	280	140	500	16	156
1980	285	144	505	10	154
1981	288	147	510	12	159
1982	314	151	480	4	155
1983	339	163	480	9	172
1984	358	172	520	33	205
1985	342	178	520	36	214
1986	356	185	520	60	245

Source : Situation actuelle de l'agriculture zaïroise, Département de l'Agriculture, 1987.
Zaïre mémorandum sur le secteur agricole, Banque Mondiale, Février 1988.
Analyse sommaire des principales contraintes au développement, Juillet 1983.

EVOLUTION DE LA PRODUCTION DE PADDY



SOURCE: Département de l'Agriculture.

La distribution géographique de la production du riz au Zaïre en 1985 se présente comme suit et est représentée sur la carte page suivante :

Kivu	:	27,6 %
Haut-Zaïre	:	26,8 %
Equateur	:	16,2 %
Kasaï Oriental	:	8,28 %
Bas-Zaïre	:	3,1 %
Bandundu	:	8,1 %
Kasaï occidental	:	6,7 %
Shaba	:	3,3 %

Source : Etude de la compétitivité de l'Agriculture Zaïroise face aux produits agricoles importés, volume 1, Juin 1987.

Le Zaïre dispose d'immenses potentialité pour la production du riz eu égard aux zones rizicoles ; cependant le Zaïre est loin de satisfaire les besoins nationaux tant par sa propre production que par ses importations. Cette situation s'explique notamment par les raisons suivantes :

- L'augmentation faible des emblavures,
- La production axée sur l'agriculture itinérante sur brûlis,
- Les superficies réduites sous irrigation,
- Le faible rendement de la culture pluviale.

Les rendements faibles enregistrés dans la riziculture peuvent s'expliquer par ailleurs en partie par les contraintes générales de l'agriculture zaïroise énumérées ci-dessus.

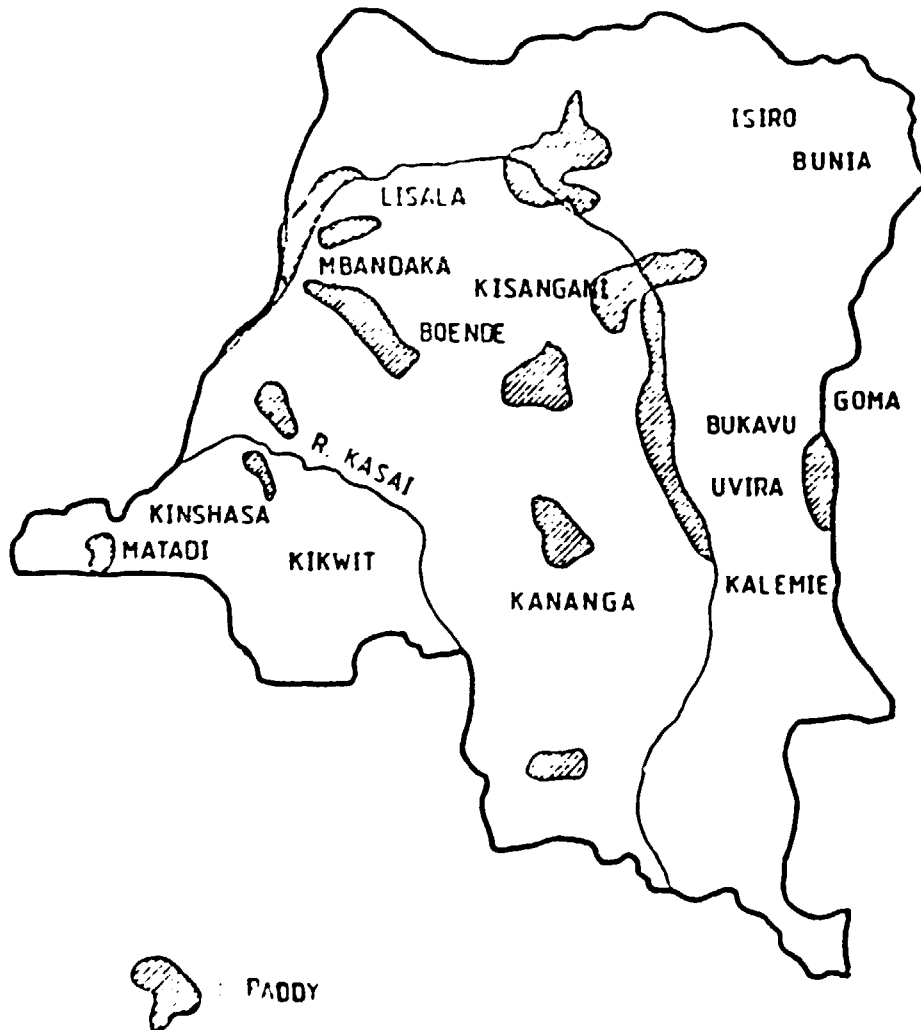
I.4.2 - Le marché du riz

I.4.2.1 - La commercialisation

Au niveau de la production, l'offre se caractérise par une structure atomistique ayant peu de poids au niveau de la fixation des prix.

Les achats aux producteurs s'effectuent par les riziers qui achètent le paddy dans la région où leurs usines sont installées (la quasi totalité des rizeries sont installées sur les lieux de production). Auparavant ceux-ci bénéficiaient de zones d'achats privilégiées ; celles-ci ont disparu lors des mesures de libéralisation. L'achat de paddy au producteur est soumis à l'obtention préalable d'une licence délivrée par le Commissaire sous-régional.

DISTRIBUTION GEOGRAPHIQUE DE LA PRODUCTION DU PADDY AU ZAIRE.



SOURCE Département de l'agriculture

Comme pour le maïs, la conférence agricole qui se réunit depuis maintenant quelques années dans certaines régions du Zaïre fixe les dates de début et de fin de campagne et peut proposer un prix indicatif d'achat au producteur.

Les riziers sont regroupés au sein d'un Comité Professionnel des Riziers dans le cadre de l'ANEZA. Outre les riziers professionnels, il existe une série de collecteurs non autorisés qui achètent le paddy principalement dans les régions inaccessibles ou dépourvues de rizerie mais qui, lorsque les prix leur semblent intéressants entrent en concurrence directe avec les riziers professionnels en achetant le paddy à des prix plus élevés, négligeant les achats si les prix leur semblent peu intéressants.

Enfin, il y a de grandes entreprises qui achètent du riz pour leurs propres besoins, soit pour leurs travailleurs soit pour leur propre consommation (brasseries).

Les riziers revendent le riz à des grossistes-distributeurs (certains riziers sont également grossistes-distributeurs). Ceux-ci revendent le riz à des demi-grossistes ou même aux revendeurs sur les marchés.

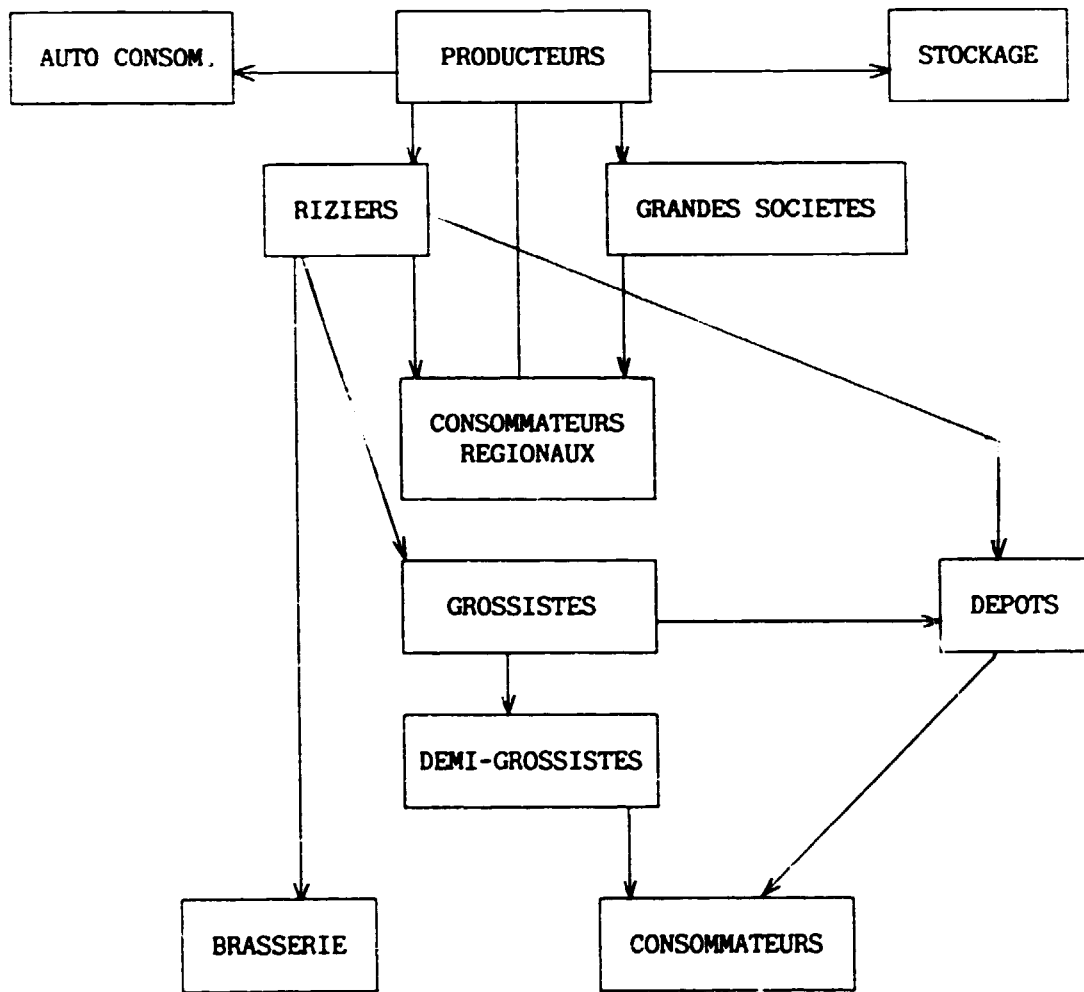
Comme on peut le voir, il y a donc un système court où les riziers vendent directement aux consommateurs que sont les brasseries et les petits détaillants, et un système long où il y a entre le rizier et le consommateur une série d'intermédiaires, grossistes et demi-grossistes.

Le système long se subdivise en un système formel et un système informel où les intermédiaires à tous les niveaux sont inconnus ou incontrôlables.

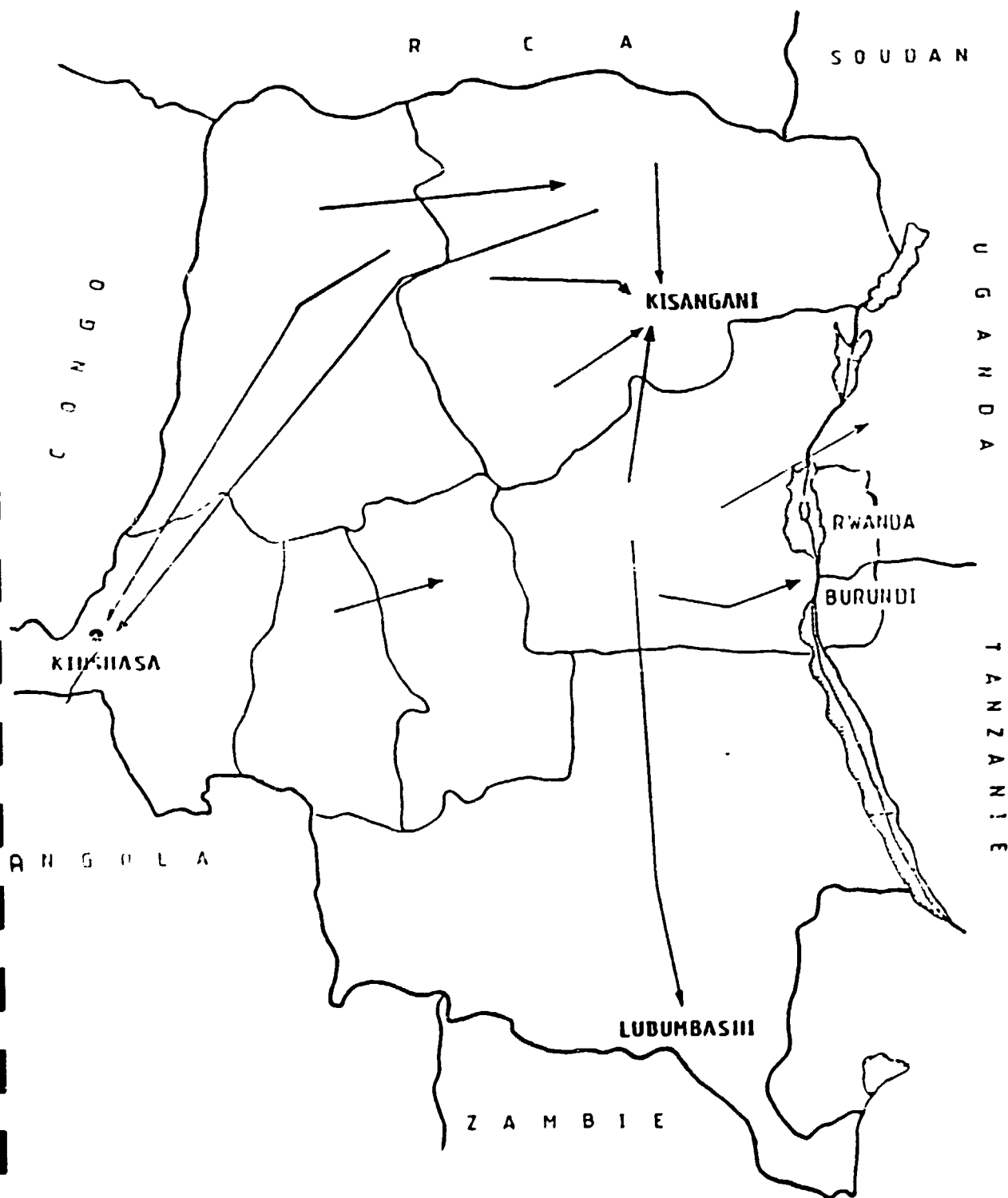
Il faut signaler que la Banque du Zaïre alloue des crédits de campagne aux riziers en fonction de la région d'action de ceux-ci.

Le schéma ci-après montre les principaux circuits de commercialisation du riz au Zaïre. Ce sont les régions du Nord (Equateur, Haut-Zaïre) qui alimentent Kinshasa. Dans ces régions, la récolte débute vers le 15 Octobre jusque fin Mars. La production de ces régions est suffisante pour couvrir la plus grande partie des besoins de Kinshasa et du Bas-Zaïre de Décembre à fin Juin. C'est entre Juillet et Novembre qu'il y a une soudure à faire par le biais des importations. Dans la pratique, les importateurs effectuent les importations selon les opportunités qui se présentent sur le marché mondial et non selon les besoins.

SHEMA DE COMMERCIALISATION DU RIZ



CIRCUITS DE COMMERCIALISATION DU RIZ.



SOURCE Synthèse de la situation actuelle de l'agriculture Zaïroise ,
département de l'agriculture.

I.4.2.2 - La consommation du riz

Autrefois aliment de luxe, le riz fait de plus en plus partie de la consommation courante de la population zaïroise. La consommation moyenne en riz blanc en 1985 peut être estimée à approximativement 7 kg (de riz usiné) par habitant et par an sur l'ensemble du Zaïre. Les brasseries font également une importante consommation de riz qui tend à se substituer de plus en plus au maïs.

Il faut toutefois noter des différences régionales : à titre d'exemple dans l'Equateur, le riz entre pour 13 % dans la consommation alimentaire, alors qu'il n'entre que pour 9,5 % au Kasai oriental, 9,8 % dans le Bas-Zaïre, 9,8 au Bandundu, 6,3 % à Kinshasa et 2,2 % au Shaba.

La consommation apparente totale en riz usiné du pays tend à augmenter, elle a évolué de la manière suivante :

ANNEES	:	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
QUANTITE	:	145	162	157	150	165	156	154	159	155	171	205	215	245
		('000 t.)												

Source : Département de l'Agriculture.

I.4.2.3 - L'environnement international

Le marché international du riz est un marché essentiellement résiduel parce que 96 % de la production n'entre pas dans ce marché. Le riz est consommé là où il est produit.

La grande partie du riz est produite en Asie où la production reste très influencée par les conditions climatiques.

En 1980, la production a baissé en Inde. De même en 1981, la production européenne est restée insuffisante. En conséquence, la hausse de prix fut de 30 et 41 % respectivement.

Deux facteurs jouent sur ce marché dans les années 80 :

- L'utilisation de meilleures variétés,
- L'entrée dans le club des producteurs de pays qui dans les années 70 étaient importateurs. La conséquence a été une augmentation mondiale de la production du riz (Chine, Inde, Indonésie...).

Avec le progrès de la production en 1983/84, le prix baisse à \$ 225 la tonne contre \$ 483 en 1981. En 1984/85, le prix baisse à \$ 222 pour le premier trimestre de 1985 et à \$ 213 pour le reste de l'année soit le niveau le plus faible depuis 1972 ; malgré cela le volume des échanges s'est contracté de 7 %. En 1986, la production de riz diminue à cause de la baisse de la production en Chine (maladie) et en Inde. Mais cette baisse a été compensée par l'augmentation de la production dans les autres pays nouvellement admis dans le club de producteurs ainsi que par l'importance des stocks. Depuis Avril 1986, les Etats-Unis ont adopté un programme d'avance de fonds pour le riz afin de relancer leurs exportations. L'entrée en application dudit programme ne semble cependant pas avoir modifié les cours mondiaux du riz qui restent orientés à la baisse dans le court terme. Les prix fluctuent sensiblement selon la qualité.

I.5 - LE SOJA

I.5.1 - La production

Malgré son introduction assez ancienne et sa valeur nutritive très élevée (35 à 50 % de protéines), la culture du soja connaît encore une faible expansion. L'évolution des superficies, de la population et des rendements est détaillée ci-après :

ANNEE	SUPERFICIE ('000 ha)	PRODUCTION ('000 tonnes)	RENDEMENT (kg/ha)
1980	2.8	1.7	607
1982	5.8	3.6	620
1984	6.4	4.4	687
1986	7.3	4.7	647

On note cette année des essais dont les rendements en graine sèche atteignent 1 140 kg/ha.

Les principaux obstacles à un développement plus important de la culture du soja sont :

- Le manque de variétés résistantes,
- La faible production de semences sélectionnées,
- Le manque d'infrastructures de commercialisation.

Le principal producteur de soja est le CDI-Bwamanda dont la production annuelle atteint 800 tonnes. Pour concasser son soja, CDI utilise le matériel affecté au maïs. Cette opération est précédée par un nettoyage et une torréfaction à l'aide de toasteurs.

Comme le maïs, le soja est surtout produit pour la vente (la part autoconsommée et minime quoique le soja soit maintenant apprécié). Le CDI est le seul acheteur de la région de l'Ubangui. Le soja couvre les besoins des unités d'aliments de bétail au niveau des différents centres CDI, tandis que les excédents sont expédiés sur Kinshasa, ce qui représente le quart de la collecte.

I.5.2 - Les acteurs

a - CDI BWAMANDA :

CDI Bwamanda est une a.s.b.l. comportant :

- Un centre de développement intégral dans l'Ubangui.
- Une unité de production d'aliment du bétail à Kinshasa

C'est dans le cadre du centre de développement que l'on trouve la production du soja.

La production actuelle avoisine 800 t./an. Le rôle du CDI-Bwamanda consiste en la vente de semences aux paysans et en la collecte de la production.

Une partie du soja produit est acheminé à Kinshasa déjà toréfié et l'autre partie encore crue ; le CDI est alors obligé d'utiliser les unités des toréfacteurs de café.

La collecte se fait en brousse par les différents centres CDI deux fois par an, en Juillet (première saison) et en Décembre/Janvier (deuxième saison). La commercialisation se fait selon trois directions :

- 1 - Les meilleurs grains sont retenus comme semences pour les différents centres.
- 2 - Une partie est grillée à Bwamanda et ensuite expédiée à Kinshasa pour la transformation en farine pour la consommation humaine
- 3 - Une partie est grillée et moulue sur place comme aliment du bétail (poulaillers) et pour la consommation humaine. L'évacuation du soja grillé est faite à partir de Bwamanda.

b - MIDEMA :

On notera que MIDEMA, qui est également un producteur d'aliment du bétail, vient d'investir au Bas-Zaïre dans l'achat d'une ferme de 6 000 ha dont 2 000 exploitables. Dans un avenir proche MIDEMA devrait être un producteur important de soja pouvant être un élément moteur du développement de cette culture auprès des petits paysans de la région.

MIDEMA procède également à des essais dans le Shaba mais sur une surface plus réduite puisque seulement 3 ha ont étéensemencés avec des semences en provenance de Zambie. Malgré les faibles résultats de cette année, dus à des semis tardifs, 15 ha serontensemencés l'année prochaine.

c - Les producteurs indépendants :

Il existe un grand nombre d'autres producteurs allant du petit paysan à la grande exploitation. Une grande partie de ces producteurs se trouve localisée dans le Shaba à proximité des fermes semencières.

I.5.3 - Le marché et les unités de transformation

Le marché du soja se positionne à la fois sur l'alimentation animale et sur la consommation humaine.

Ne correspondant pas actuellement aux habitudes alimentaires zaïroises le soja est essentiellement utilisé pour l'alimentation animale.

La description des unités de production d'aliments du bétail est faite dans la filière élevage. Néanmoins l'on notera que la production zaïroise de soja ne couvre pas les besoins du pays.

Pour l'alimentation humaine, on note l'existence d'une laiterie de soja à Kinshasa. La production de cette unité est d'environ 500 l./jour pour une capacité maximale de 2 000 litres. Cette production est vendue en sachets stérilisés de 30 cl pour une quantité de 400 l. ; le reste est vendue directement aux consommateurs. Pour assurer cette production, SOJAPRO doit s'assurer un approvisionnement de plus d'une tonne par mois. Ce soja provient de petits producteurs situés à environ 150 km de Kinshasa. Le rôle de cette petite unité est surtout de promouvoir la fabrication artisanale du lait de soja et sa consommation auprès de la population kinoise.

La valorisation du soja permet également la fabrication d'huile, de savon, de fromage, de farine pouvant entrer dans la fabrication du pain, de sauces ou de croquettes pouvant être surgelés. Ces produits n'ont pour l'instant été produits au Zaïre qu'expérimentalement et n'ont jamais été commercialisés

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - LES INPUTS

La correspondance entre les différents inputs de la filière et les principaux produits est donnée par le tableau suivant :

PRODUITS RESSOURCES	Consom- mation directe	Farines	Pain	Biscuits	Aliments	Lait	Alimentation
BLE		0	0	0	0		0
MAIS		0	o	0	0		0
SOJA		0			0	o	0
RIZ	0	..					
MANIOC	0	..					

- 0 : Utilisation courante et pouvant se développer si le marché évolue
- o : Utilisation ponctuelle pouvant être augmentée soit par augmentation du marché du produit soit par substitution avec d'autres intrants
- .. : Utilisation potentielle non observée au Zaïre.

En règle générale, l'ensemble des ressources est utilisé sous forme de farine.

Une réflexion sur les conditions de substitution de ces produits entre eux et avec les importations correspondantes suggèrent les remarques suivantes :

* Un développement important de la culture du blé au Zaïre est actuellement limité par :

- Les contraintes de variétés
- Les contraintes climatiques
- Les contraintes de terrain
- Le manque d'infrastructures de commercialisation.

- * La substitution de la farine de blé par d'autres farines n'est que partiellement possible, et elle se heurte à l'inadaptation technique des équipements actuels.
- * La modification des habitudes alimentaires est actuellement difficile, le pain restant l'aliment le moins cher.
- * Les importations officielles et frauduleuses de maïs n'ont pas lieu d'être puisque potentiellement le Zaïre est capable de satisfaire sa demande uniquement par une réorganisation du marché, une protection et des prix adaptés.
- * Pour le manioc, bien que l'autosuffisance soit déjà atteinte, des efforts doivent être consentis dans le domaine de la recherche des clones, dans la transformation et la commercialisation.
- * Jusqu'à présent la culture du soja était peu compétitive face à la concurrence du marché mondial. La récente hausse des prix mondiaux du soja permet d'envisager un développement conséquent de cette culture et donc la limitation des importations. Cependant l'extension de cette culture est limitée par :
 - la mise au point de variétés performantes et adaptées
 - la production des semences
 - la sensibilisation des paysans à la culture du soja
 - le développement des structures de commercialisation et du marché (alimentation humaine et animale)
- * A titre indicatif il est intéressant de comparer les rendements et les prix de ces cultures (en septembre 89)

	RENDEMENT (T/ha)	PRIX AU KG (Z)
MANIOC	15 T	30 z (manioc humide)
SOJA	1 T	400 z
MAIS	1,5 T	100 z
BLE	1 T	200 z
RIZ	1,5 T	100 z

II.2 - BESOIN EN SEMENCES

Pour le maïs la production va stagner car le Zaïre ne dispose pas actuellement de variétés performantes. On observe des importations de semences hybrides en provenance du Zimbabwe (rendements de 7 à 8 t/ha). Pour développer des hybrides zaïrois, il faut compter entre 7 et 8 ans. La production actuelle de semences de maïs est d'environ 2 000 T avec comme objectif sur 10 ans 6 000 tonnes. La capacité actuelle est de 9000 tonnes et est pour 20 % localisée dans le Shaba et pour 10 % dans le bas-Zaïre.

Pour le soja, la production actuelle de semences est de 150 tonnes/an. La plus grande partie de cette production est localisée dans le Shaba et est expédiée, souvent par avion, vers le reste du pays, ce qui augmente considérablement son coût. Les prévisions de production sont dans le court terme de 600 tonnes/an.

La production actuelle de semences de riz est assez faible, mais les spécialistes envisagent dans les prochaines années un fort développement du riz pluvial et la production de semences devrait passer prochainement à 2000 tonnes.

Les prévisions pour le manioc sont de 3000 Km de boutures.

II.3 - LES OUTILS DE PRODUCTION

Au stade de la production, les cultures sont peu mécanisées, sauf au Shaba où cela est possible. Cependant ce type de culture semble actuellement peu adapté aux structures de la population rurale. En terme de transformation industrielle les outils de production sont généralement modernes et bien adaptés.

II.4 - BESOIN EN INFRASTRUCTURES

Il est indéniable qu'actuellement le développement de nombreuses cultures n'est pas réalisé par manque de circuits de commercialisation adaptés. La faiblesse des échanges commerciaux à l'intérieur du pays s'explique en effet déjà facilement par le fait que les routes nationales bitumées totalisent 2400 km avec un trafic de 300 véhicules par jour (v/j) et que les autres routes nationales (18300 km) sont en terre (40 voitures/jour). Les routes régionales prioritaires ont un trafic moyen inférieur à 20 v/j, tandis que les routes régionales secondaires et les routes d'intérêt local ont un trafic inférieur à 3 v/j.

II.5 - RESSOURCES FINANCIERES

Les besoins en financement de la filière se situent à différents niveaux :

- * Pour la production agricole et le financement des stocks agricoles, la principale source de financement est constituée par les crédits de campagne. Ceux-ci doivent être adaptés aux besoins des producteurs aussi bien par les taux préférentiels, les durées de remboursement et les plafonds octroyés à chaque culture. Une trop grande uniformité faisant abstraction des contraintes actuelles de l'agriculture zaïroise pourrait nuire à la valorisation industrielle des ressources nationales.
- * Les importations d'intrants et le financement des stocks de production pour la transformation industrielle sont soit autofinancés par les entreprises, si celles-ci disposent d'une trésorerie suffisante, (le coût d'une importation se réduit alors aux frais bancaires) soit financés par des crédits bancaires à court terme. Une hausse trop importante du taux réel, peut avoir une incidence importante sur le coût de production et conduire à des ralentissements de la production.

III - LE MARCHE

L'évolution du marché des produits de la filière dépend de facteurs internes :

- * l'évolution du pouvoir d'achat et des habitudes alimentaires,
- * la concurrence des produits entre eux, à la production et à la consommation,

et de l'environnement international

- * le niveau du marché mondial
- * les excédents de production
- * les politiques de subventions à l'agriculture

III - I - LA DYNAMIQUE INTERNE

Le marché de la filière comporte :

- l'alimentation animale
- la consommation humaine

L'alimentation animale représente un secteur encore marginal mais en pleine expansion avec le développement de l'élevage intensif. Cet aspect est traité dans la filière élevage.

Pour la consommation humaine, les deux facteurs importants sont l'évolution des habitudes alimentaires et de la structure des prix.

a - La structure des prix :

D'après les études de la DMPCC à propos du maïs, du manioc et de l'arachide dans le Bandundu, il semble qu'en milieu rural les principaux facteurs qui affectent le prix aux producteurs soient :

- * la distance ou les difficultés d'écoulement entre le lieu de production et les centres de consommation. Le prix aux producteurs baisse avec la hausse des coûts de transport (les prix aux producteurs sont plus élevés près des axes de communication et près des grands centres de consommation)
- * la concurrence entre les commerçants locaux,
- * les surplus locaux (qui dépendent de la motivation des paysans, du sol, des coutumes, de la qualité des semences et des boutures, de la disponibilité de la main-d'oeuvre...)

Dans la structure du prix aux consommateurs, il convient de distinguer :

- * La marge de collecte et de transport qui comprend les frais du personnel, les frais du carburant, les intérêts sur les crédits de campagne, les frais de stockage, l'entretien et l'amortissement des véhicules, l'emballage, les pertes et les bénéfices des commerçants.
- * La marge de distribution qui correspond à l'écart entre le marché de demi-gros et le marché de détail et comprend les bénéfices des détaillants, le transport en ville, les taxes en ville, les frais de stockage, les pertes...
- * Le prix aux producteurs.

La DMPCC a relevé d'importantes variations saisonnières dans la structure de ces prix.

Il est également intéressant de comparer ces prix avec ceux des produits manufacturés. Ceux-ci sont à l'origine fixés par les commerçants à Kinshasa ; ils dépendent logiquement des frais d'acheminement jusqu'à Kinshasa. Ensuite les prix augmentent au fur et à mesure que les livraisons entre le centre de consommation et Kinshasa augmentent ou se détériorent. On observe donc que les évolutions des prix des produits manufacturés et des prix des productions agricoles conjuguent leurs effets pour défavoriser les régions enclavées de l'intérieur du pays. La DMPCC relève également d'importantes variations saisonnières variant en fonction de l'intégration des marchés.

b - les habitudes alimentaires conduisent à la situation suivante :

- * La consommation de pain importante répond à une préférence alimentaire et sans doute à un prix plus attractif.
- * Le développement des infrastructures permettant des échanges plus importants entre villes et campagnes favorisera sans doute un accroissement des produits locaux en ville mais également un accroissement de la consommation de produits importés dans l'intérieur du pays.
- * Le développement de nouveaux produits à base de farine ou de lait de soja entrainera sans doute à terme, la création de nouvelles habitudes alimentaires.
- * La prise en compte du prix des aliments ramenés à leur richesse en protéines devrait devenir (moyennant sans doute une information efficace) un élément de choix des aliments. A cet égard, il est intéressant de comparer le coût de la protéine de différents aliments :

	PRIX VENTE (z/kg)	% PROTEINES	PRIX PROTEINES (z/g)
MANIOC sec	100 z/kg	2 %	5 z/g
	100 z/kg		
SOJA	400 z/kg	40 %	1 z/g
MAIS	100 z/kg	10 %	1 z/g
BLE	200 z/kg	12 %	1,66 z/g
RIZ	100 z/kg	8 %	1,25 z/g

III.2 - L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

L'impact de l'environnement international sur la filière ne revêt pas la même importance suivant les produits. Mais dans tous les cas les facteurs déterminants sont :

- les subventions d'aide à l'exportation dans les pays producteurs
- la capacité du Zaïre de produire, de stocker et de commercialiser à des coûts compétitifs
- la capacité du Zaïre de mettre en place des protections adaptées et de les faire respecter.

Cependant dans des évolutions à court terme, le Zaïre sera toujours sensible aux fluctuations des coûts sur le marché mondial. Il appartient donc au Zaïre de mettre en place des systèmes de garantie à ses producteurs.

Dans l'état actuel des choses, le blé est la seule céréale pour laquelle le Zaïre ne peut pas envisager dans le court et moyen terme, d'avoir une production compétitive au plan international.

En terme d'importation il convient également de noter l'existence de certaines exonérations. Ainsi le blé est totalement exonéré de taxes et même de CCA pour les importations en provenance de France. Pour la farine, la taxe (droit d'entrée + CCA) était de 13 % en 1988 au lieu de 33 % annoncés dans les tarifs de l'Ofida.

Pour le maïs, les importations officielles de 1987 étaient taxées de 8 à 13 %. En revanche pour 1988, on relève des taux de 13 % à 24 %.

De plus les coûts de transport ayant une forte incidence sur les prix et notamment à l'intérieur du pays, l'adaptation des taxes à la spécificité de chaque région serait nécessaire.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS :

Les dysfonctionnements de la filière sont pour l'essentiel de trois ordres :

- La faiblesse des approvisionnements en intrants agricoles
- La faiblesse de la demande
- L'environnement international.

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DES INTRANTS AGRICOLES

La faiblesse des approvisionnements en intrants agricoles est caractérisée par :

- Le manque d'infrastructures de commercialisation et de stockage
- La forte autoconsommation des productions
- L'insuffisance de financements adaptés au contexte actuel
- La faible productivité de l'agriculture traditionnelle
- Le manque de variétés adaptées
- La protection de l'agriculture insuffisamment adaptée aux variations de production.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A LA FAIBLESSE DE LA DEMANDE

La faiblesse de la demande : bien que représentant un marché potentiel important, la demande zaïroise de par son faible pouvoir d'achat n'est pas un élément moteur du développement de cette filière.

Actuellement, les capacités installées sont légèrement supérieures à la demande, et l'on peut dire que les industriels de cette filière adaptent bien leur production en fonction des évolutions du marché. Cependant, cette adéquation est certainement moins bonne à l'intérieur du pays où le marché est plus éloigné des centres de production, plus dispersé et dispose d'un faible pouvoir d'achat. En revanche la proximité des productions agricoles devrait favoriser le développement d'unités artisanales.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A L'INSTABILITE DE L'ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL

L'environnement international de cette filière se caractérise par :

- Son instabilité en termes de prix et de niveau de production
- Sa surproduction, ses politiques de subventions à l'exportation et l'influence de l'aide alimentaire.

Les fortes variations des marchés mondiaux sont préjudiciables au développement de la filière dans la mesure où la libéralisation des prix est pratiquée avec insuffisamment de discernement. A court terme, la baisse des prix sur le marché mondial peut avoir des conséquences positives sur l'industrie de transformation, mais en ne s'approvisionnant plus sur les marchés locaux et en n'assurant pas l'écoulement des produits de l'agriculture nationale, l'industrie risque de désorganiser la production agricole zaïroise.

L'instabilité du marché mondial et la forte concurrence qui en résulte voit ses effets renforcés par les politiques de subventions à l'exportation pratiquées par les grands producteurs pour écouler leurs surplus.

De plus, dans l'ensemble ces produits sont considérés comme des aliments de base, bénéficient donc d'une faible taxation à leur passage en douane.

LA FILIERE " PRODUITS DE L'ELEVAGE "

FILIERE " PRODUITS DE L'ELEVAGE "

SOMMAIRE

I	ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE ELEVAGE	1
I.1	Activités principales et secondaires	1
I.2	Typologie des produits	3
I.3	Estimation des productions physiques au ZAIRE	4
I.4	Valorisation des sous-produits	6
I.5	Les acteurs internes et le secteur informel	7
II	RESSOURCES ET BESOINS	9
II.1	Inputs	9
II.2	Appréciation des outils de production	13
II.3	Appréciation des besoins en infrastructures et service	19
II.4	Besoins de financement	21
III	LES MARCHES : L'OFFRE, LA DEMANDE ET LES PRIX	23
III.1	La nature du marché et son dynamisme	23
III.2	Concurrences interne/externe	26
IV	REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	29
IV.1	- Dysfonctionnements au niveau des entreprises	29
IV.2	- Dysfonctionnements dans les approvisionnements	29
IV.3	- Dysfonctionnements dus aux conditions climatiques	29
IV.4	- Dysfonctionnements au niveau de l'exportation	29
IV.5	- Dysfonctionnements dans les structures de distribution et commercialisation	29
IV.6	- Dysfonctionnements dus au manque d'abattoirs	29
IV.7	- Dysfonctionnements par manque d'encadrement	30
IV.8	- Dysfonctionnements dus à l'existence de la maladie	30
IV.9	- Dysfonctionnements dus aux conditions géographiques	30
IV.10	- Dysfonctionnements au niveau du cadre réglementaire et institutionnels	30

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE LA FILIERE ELEVAGE

I.1 - ACTIVITES PRINCIPALES ET SECONDAIRES

Le schéma ci-après reprend celui présenté dans la première phase de l'étude que nous avons détaillée et complétée en ajoutant la pisciculture qui en terme de filière se rapproche plus de l'élevage que de la pêche.

L'élevage proprement dit est le noyau de la filière. Celui-ci peut être subdivisé selon plusieurs critères économiques.

- * Selon le critère d'intensification : d'une part, l'élevage faisant massivement appel aux intrants - aliments du bétail - (aviculture, cuniculture, élevage porcin et dans une moindre mesure les bovins d'embouche). D'autre part l'élevage faisant peu appel aux intrants (élevages traditionnels, ovins et caprins, bovins de ranching).
- * Selon la durée du cycle d'élevage : court pour l'aviculture et la cuniculture, moyen pour les ovins, caprins et les porcins, long pour les bovins. La durée des investissements éventuels sera fonction de ce cycle.
- * Selon que la viande est un produit secondaire ou non : cas de la production d'oeufs et de lait.

Nous considérons dans la filière :

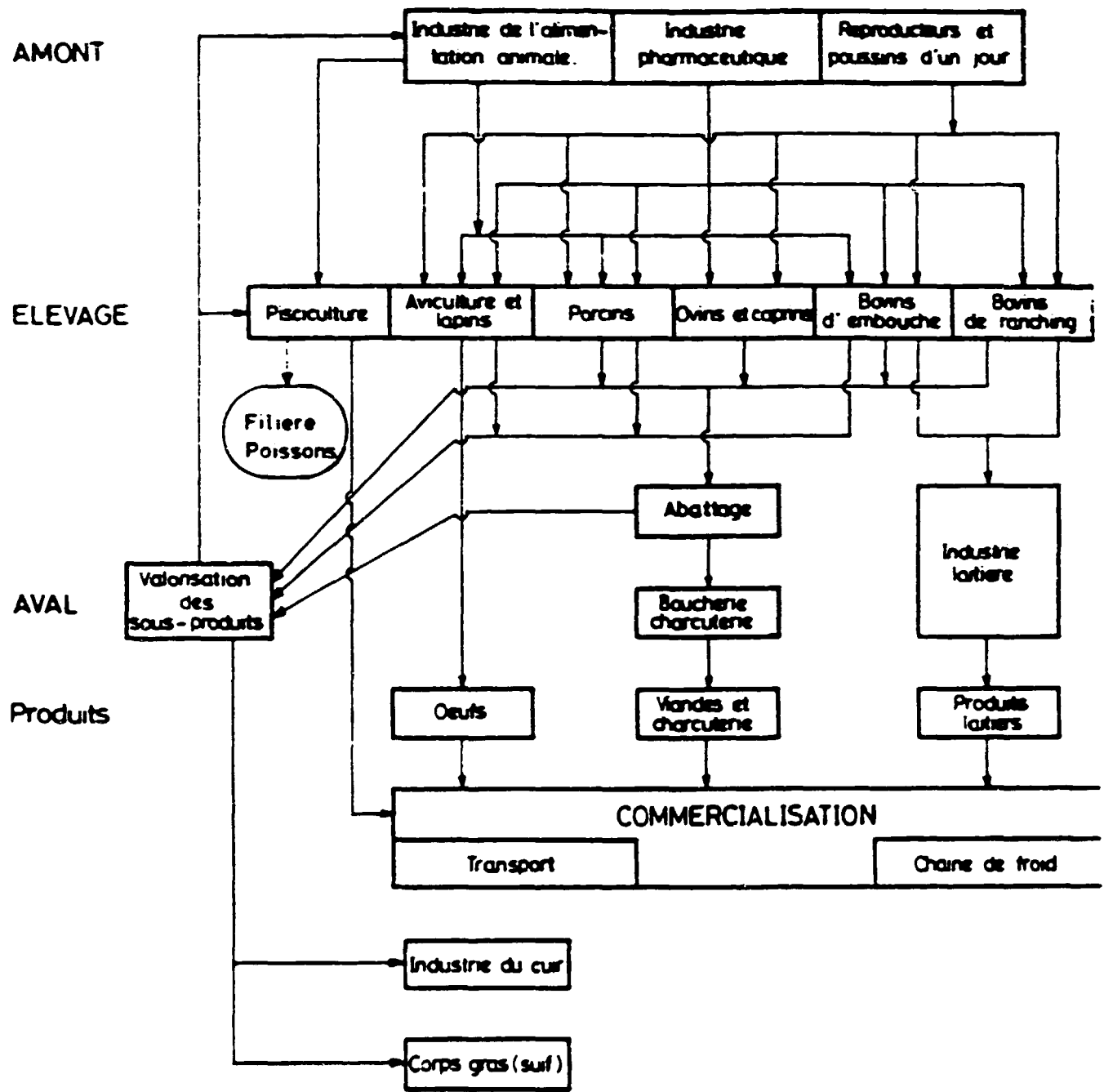
a) le secteur amont avec trois activités principales :

- alimentation du bétail,
- industrie pharmaceutique (produits vétérinaires),
- reproducteurs.

b) le secteur élevage proprement dit :

- aviculture et cuniculture
 - . poulet de chair
 - . poules pondeuses
 - . lapins et autres
- élevage porcin,
- élevage ovin et caprin,
- élevage bovin
 - . ranching
 - . embouche
 - . bovins laitiers
- pisciculture

SCHEMA DE LA FILIERE ELEVAGE ET SES SECTEURS AMONT ET AVAL.



c) le secteur aval qui comprend la commercialisation des sous-secteurs :

- abattoir.
- boucherie-charcuterie.
- laiterie et industrie laitière ainsi que les filières transports et froid.

La valorisation des sous-produits et du cinquième quartier :

- cuir (peaux de bovins, ovins, caprins).
- corps gras (très très faible).
- alimentation animale (fiente et fumier).

Compte tenu de la diversité des intervenants nombreux, on ne peut qualifier la filière comme étant très intégrée ou très homogène, ce serait plutôt une juxtaposition de plusieurs filières.

1.2 - TYPOLOGIE DES PRODUITS

1.2.1 - Secteur amont

a) Alimentation animale

Ce secteur très actif pour les productions intensives (aviculture et porciculture essentiellement) est concentré surtout à Kinshasa, un peu dans le Bas-Zaïre et marginalement dans les autres régions. L'aliment représente une part prépondérante du prix de revient des productions intensives et sa qualité est essentielle pour de bons résultats techniques.

Outre, l'aliment composé, un deuxième produit est le bloc à lécher.

b) Industrie pharmaceutique

- vaccins,
- médicaments curatifs,
- désinfectant.

c) Reproducteurs

Industrie surtout importante pour l'aviculture et dans une moindre mesure pour les autres élevages, embouche notamment.

1.2.2 - Secteur élevage

Nous considérons l'élevage produisant l'animal sur pied, l'oeuf et le lait frais, le poisson frais.

I.2.3 - Secteur aval

- Il s'agit de la valorisation du cinquième quartier.
- les articles en cuir (chaussures essentiellement).
- le suif.

I.3 - ESTIMATION DES PRODUCTIONS PHYSIQUES AU ZAIRE

I.3.1 - Secteur amont

a) Alimentation animale

Principaux producteurs :

- G.C.M.
- DAIPN
- MIDEMA
- C.D.I.-BWAMANDA
- J.V.L.
- SAN GIRO
- Autres...

La plupart des grosses sociétés d'élevage intensif possèdent leurs propres unités de production pour s'assurer un approvisionnement. Au total une trentaine de sociétés produisent des aliments, seuls G.C.M., Midema, CDI-BWAMANDA ne possèdent pas d'élevage (à l'exception de la ferme parentale du CDI) et consacrent toute leur production à la commercialisation.

b) Produits vétérinaires

La production pharmaceutique locale ne fournit pas les matières actives nécessaires à la production animale. Seul le laboratoire vétérinaire de Kinshasa produit des vaccins pour l'aviculture en petites quantités.

c) Reproducteurs et poussins d'un jour

Les reproducteurs d'élite sont principalement autoproduits par les sociétés d'élevage, les chiffres de commercialisation sont difficiles à séparer de la viande sur pied. Pour l'élevage bovin, la production de sujets d'élite est significativement importante chez une société produisant la race N'DAMA : J.V.L. qui vend environ 200 génisses par an.

La production de poussins d'un jour est très localisée et il existe peu de fermes parentales.

DAIPN-KISANGA	:	capacité	:	15.000	poussins/semaine
Cie SUCRIERE	:		:	4.000	" "
FERMEX	:		:	9.000	" "
PEK	:		:	1.500	" "
CDI-BWAMANDA	:		:	4.000	" "
SAIDA	:		:	4.000	" "

A l'exception du CDI Bwamanda, peu de ces fermes fonctionnent à pleine capacité :
 : \pm 50 % pour la Compagnie Sucrière et PEK ; \pm 25 % pour DAIPN ; FERMEX ne fonctionne que de manière intermittente alors SAIDA est en arrêt.

1.3.2 - Secteur élevage proprement dit

a) Viande

Comme pour l'agriculture, la production est difficile à estimer surtout pour la viande. Compte tenu de l'importance du secteur informel, on estime que seul 20 à 30 % de la production est commercialisé. Les études faites dans le cadre du Projet Assistance Technique de la Banque Mondiale en 1985 et 1986 estimaient la production nationale à environ 95.000 tonnes avec la répartition suivante :

- viande bovine	: 33 %
- viande porcine	: 30 %
- volaille	: 22 %
- autres viandes d'élevage	: 15 %

Le plan de relance agricole estimait la production à environ 20.000 tonnes en poids vif soit 100.000 tonnes si on considère un rendement à l'abattage de 50 %. Les proportions des différentes viandes seraient les suivantes :

- bovins	: 33 %
- porcins	: 15 %
- ovins/caprin	: 22 %
- aviculture	: 30 %

Effectif bovin (en têtes de bétail) : principales sociétés et groupements (1987)

Zone Bas-Zaïre - Kinshasa - Bandundu

C.A.E.	: 12.500
C.A.P.	: 2.400
Société des Grands élevages du Bas-Zaïre	: 17.500
SEBO Orgaman	: 15.000
Cie Jules Van Lancker	: 42.000

Zone Shaba - Kasai

Sté d'élevage du Zaïre	: 26.000
La Pastorale du Haut-Lomami	: 19.500
ONDE	: 56.000
Grelka	: 35.000
Elevages d'Etat	: 28.000
Elgyma	: 47.000
Mission Luapanda	: 10.000

Zone Kivu - Ituri

Acogenoki	: 380.000	coopératives
Acoopeli	: 384.000	d'éleveurs
Cedaza	: 11.000	
Elkyn	: 15.000	
Elgyma	: 47.000	

Autres

Ferme de Bolaka (Equateur)	:	5.000
Elabangiri (Equateur)	:	13.000
Missions diverses	:	41.000

En ce qui concerne la pisciculture, les performances seraient au maximum de l'ordre de 2.400 tonnes essentiellement produites par le secteur artisanal, il y a peu de piscicultures intensives ou semi-intensives.

b) Oeufs

Il n'existe pas de statistique de la production d'oeufs. Le marché principal, celui de Kinshasa est estimé à 300.000 oeufs par jour dont 40 % seraient fournis par le DAIPN (Domaine Agro-Industriel de la N'Sele) et 10 % par la ferme de San Giro.

c) Lait

Très peu de statistiques sont disponibles quant à la production de lait. Il existe trois laiteries seulement au Zaïre, mais une partie du bétail du Kivu et de l'Ituri est du bétail laitier dont le lait ne passe pas par des laiteries organisées mais est souvent directement consommé ou transformé en fromage.

I.3.3 - Secteur aval : le cuir

Une seule tannerie industrielle existe. Bata qui a produit 119 m2 de cuir en 1987 et 31 tonnes de cuir à semelle. En plus de Bata, deux sociétés fabriquaient des chaussures de cuir, la Société des Industries Réunies, et la Société Zaïroise de Fabrication. En 1987, la production de près de 711 000 paires de chaussures de cuir se ventilait comme suit : BATA 86 %, SIR 0 % (usine à l'arrêt), Société Zaïroise de Fabrication 14 %.

I.4 - VALORISATION DES SOUS-PRODUITS

La valorisation des sous-produits existe surtout au niveau des élevages et des abattoirs.

I.4.1 - Valorisation des sous-produits d'élevage

Celle-ci ne concerne que le fumier des élevages intensifs, aviculture et élevage porcin. Une grande partie de celui-ci est, soit jetée, soit dans une moindre mesure utilisée comme fertilisant.

La valorisation du fumier et du lisier peut passer par l'alimentation animale. Biofeed dans sa nouvelle biofermentation devrait utiliser les fientes de poule par la biofermentation avec les drèches de brasserie et les balayures de provenance pour produire un aliment pour volaille et porc. Il reste une certaine inconnue quant aux problèmes sanitaires qui pourraient intervenir bien que l'élévation de température lors de la fermentation (80 à 90° pendant plusieurs jours) élimine la plupart des germes pathogènes. Une autre valorisation efficace du fumier et lisier de poules et porcs est son utilisation par la pisciculture. Des expériences menées dans le Bas-Zaïre dans le cadre d'une pisciculture à base de fumier de poule permet d'obtenir des rendements de l'ordre de 10 T/ha/an en *Tilapia nilotica*.

I.4.2 - Les sous-produits d'abattoir

Comme dans beaucoup de pays africains, les abattoirs ne laissent pratiquement pas de sous-produits exploitables en alimentation animale et d'autre part le Zaïre n'est pas un grand pays d'élevage et les aires d'abattage sont très dispersées. L'abattoir de Kinshasa ne traite en saison des pluies que 50 bovins par jour (30 en saison sèche).

Les bouchers font abattre à façon de manière à ce qu'il y ait le moins de gaspillage possible. Le sang est récupéré pour la charcuterie, les peaux sont consommées ou vendues pour la tannerie, les abats sont raclés et nettoyés, les têtes et les pieds sont vendus à la porte de l'abattoir ; le seul déchet de l'abattoir est le contenu des panses qui est enlevé comme engrais pour les cultures maraîchères.

Au niveau des boucheries, le moindre os, morceau de graisse part à la cuisine. La seule chose récupérable devrait être les os après être passés par la soupe familiale mais l'organisation éventuelle de collectes demande une très grande organisation.

Au Shaba, où la charcuterie est moins développée, des études avaient été faites par ZTE montrant que les abattoirs avaient des dimensions trop faibles pour produire de la farine de sang de manière économique. La production de farine de viande est également exclue, les élevages étant trop dispersés pour la récolte des animaux morts, les rares saisies sanitaires étant incinérées.

I.5 - LES ACTEURS INTERNES ET LE SECTEUR INFORMEL

1.5.1 - Part du secteur informel

Au niveau élevage, on distinguera l'élevage industriel de l'élevage fermier. Ce dernier est essentiellement caractérisé par l'utilisation d'animaux rustiques, résistants aux maladies, peu exigeants quant à la qualité de la nourriture et généralement à la productivité modeste. La méthode d'élevage ici relève plus de la divagation que de l'élevage proprement dit.

L'élevage fermier, secteur informel par excellence, intègre généralement une filière entièrement séparée où les secteurs amont et aval sont très souvent informels également. Ce type d'élevage est prépondérant pour la production de poulet de chair d'ovins et de caprins et comporte une très grande part d'autoconsommation. La part de l'élevage fermier est moindre pour l'élevage bovin, faible pour l'élevage porcin et très faible pour la production d'oeufs. Ce n'est que dans le cas de l'élevage bovin que l'élevage fermier s'intègre de manière assez significative dans la filière industrielle.

Au niveau de l'élevage avicole, pour la production d'oeufs notamment, on assiste à une reconcentration dans les grands élevages industriels aux dépens des petits éleveurs. Par contre, la plus grande partie du poulet de chair est du poulet fermier élevé en divagation, il y a peu de poulets de chair industriel.

L'élevage porcin fermier est relativement peu développé par rapport aux autres élevages à cause de la sensibilité du porc à la trypanosomiase et surtout de la peste porcine africaine. Il reste donc confiné dans les zones non infestées par la mouche tsétsé.

L'élevage bovin traditionnel est plus répandu à l'Est du pays où sont élevés des troupeaux pouvant atteindre 100 à 200 bêtes. Beaucoup de ces éleveurs sont réunis au sein de coopératives (ACCOPELI, ACOGENOKI...). De plus, dans tout le pays, il s'est développé de petits élevages aux périphéries des grands élevages industriels. L'élevage bovin a pu s'étendre plus largement que l'élevage porcin grâce à la sélection de races trypanotolérantes.

L'élevage caprin et ovin est quasi-exclusivement de l'élevage de divagation. Il est à noter que la société Orgaman envisage de se lancer dans l'élevage industriel de chèvres aux environs de Kinshasa.

L'industrie amont, essentiellement l'alimentation animale, ne se consacre qu'à l'élevage intensif, secteur formel par excellence, et ne laisse pas de place au secteur informel si ce n'est au niveau du commerce de certains produits importés.

En aval, le secteur informel existe surtout au niveau de la commercialisation, et de l'abattage, mais relativement peu pour les industries laitières et du cuir.

Le marché de la viande et des autres produits dérivés est essentiellement un marché urbain. En zone rurale, la consommation de protéines animales procède exclusivement de l'autoconsommation, de la chasse ou du ramassage (vers, chenilles).

1.5.2 - Le marché-cible

Ce marché peut être segmenté en un marché de luxe et un marché de base, ce dernier ne consommant que des sous-produits, avec un marché existant au niveau des entreprises pour leurs services sociaux. Cette part est loin d'être négligeable et peut représenter une part très importante des marchés régionaux (cas de Gécamines au Shaba).

II - RESSOURCES ET BESOINS

II.1 - INPUTS

II.1.1 - Alimentation animale

Principal frein à l'élevage intensif, l'alimentation animale en est également la principale composante du prix de revient. Le volume d'aliment commercialisé est de l'ordre de 1.000 tonnes par mois dont 500 tonnes environ pour CDI/Bwamanda et 300 tonnes environ pour Midema.

Le problème des matières premières se pose de manière très claire pour un développement de ce secteur ou une diminution des prix de revient. Si on reprend les différentes matières premières les problèmes sont les suivants :

a) Mais et Manioc

Disponibles localement mais concurrents de l'alimentation humaine, l'approvisionnement exige des campagnes d'achat durant des périodes limitées de l'année. Le manioc ne peut être utilisé que pour le porc, en faible quantité. Le maïs cultivé généralement n'est pas le meilleur pour l'alimentation animale (maïs blanc).

b) Sorgho et millet

Disponible en faible quantités localement.

c) Issues de blé

Disponibles en quantités suffisantes auprès de la société Midema seul fournisseur.

d) Soja

Le soja ou le tourteau de soja ne sont disponibles qu'en très faible quantité sur le marché local. La culture du soja qu'on essaie de développer n'a pas rencontré les résultats techniques et le succès escomptés. Seul Huilza produit du tourteau de soja à Lubumbashi, mais celui-ci n'arrive pas sur le marché de Kinshasa à cause du coût mais surtout des difficultés de transport (durée du trajet, détérioration et vol). La quasi totalité du soja est donc importée.

e) Arachide

L'arachide cultivée au Zaïre, est une arachide de bouche et ne fournit donc pas de tourteaux.

f) Tourteau de coton

Disponible en petites quantités au Shaba auprès de la société Huilza. Le tourteau n'arrive pas à Kinshasa pour les mêmes raisons que le tourteau de soja. Quoique la production cotonnière soit en baisse, une trop faible partie des graines de coton est traitée.

g) Drèche de brasserie

De la production abondante de drèches, seule une très faible partie est utilisée en alimentation animale. Très peu de drèche fraîche est utilisée en alimentation porcine. Seule SBK à Kinshasa, a une installation de séchage et commercialise sa production. Le faible marché n'a pas incité les autres brasseurs, à investir dans le domaine. La société Biofeed tente actuellement de mettre au point un procédé qui utiliserait entre autre les drèches de brasseries fraîches par biofermentation.

h) Les issues de riz et de maïs

Disponibles en quantités assez importantes, leur utilisation est limitée du fait d'une incorporation faible dans les rations.

i) La mélasse

Disponible auprès des sucreries, son utilisation est limitée par le coût du transport par rapport à sa valeur nutritive.

j) Les produits du palmier à huile

L'huile de palme que l'on peut incorporer en faible quantité est disponible sans problème, de même que le tourteau de palmiste (qui est surtout utilisé pour les porcs).

k) Les sous-produits animaux

Non produits sur place, les sous-produits animaux destinés à l'alimentation animale ne sont presque pas utilisés, leur coût à l'importation étant trop élevé. La farine de poisson produite par Orgaman n'est pas utilisée car trop salée. Nous reviendrons sur ce problème plus loin dans le texte.

l) Sous-produits de l'industrie

Certains produits sont disponibles occasionnellement en petites quantités, déchets de reconditionnement, produits ne présentant plus très bien, lait, déchets de biscuiterie, etc..

m) Minéraux et vitamines

Seule la poudre calcaire est disponible sur place, le reste est importé.

Le principal problème au niveau des matières premières alimentaires est sans aucun doute les protéines, il n'y a pas de matières protéiques disponibles localement en quantités suffisantes sauf chez Huilza qui est confronté à des problèmes de vétusté de son usine et d'approvisionnement en graines protéagineuses.

Les importations posent des problèmes ; jusqu'en 1987-88 CDI-Bwamanda importait le soja pour la plupart des éleveurs. Depuis l'ouverture de sa provenderie, CDI-Bwamanda n'importe plus que pour ses propres besoins, les éleveurs qui préparent leur propre aliment, important eux-mêmes. Les concentrés minéraux-vitaminés, par contre sont disponibles sur place à Kinshasa, plusieurs maisons ayant des stocks permanents.

Les provenderies qui commercialisent leur produit sont au nombre de 2 pour une production d'environ 800 tonnes par mois réparties à raison d'environ 60 % pour CDI-Bwamanda et 40 % pour Midema. Cette dernière société commercialise également des concentrés à 25 % ou 30 % d'incorporation.

Etant donné les problèmes d'importation, les provenderies ainsi que les éleveurs produisant leur propre aliment se trouvent occasionnellement et régulièrement en rupture d'ingrédients et se tournent vers d'autres éleveurs ou les provenderies commerciales. Des problèmes se sont posés lorsque le plus gros consommateur, DAIPN s'est trouvé à court d'aliments et a acheté la plupart de la production des provenderies commerciales provoquant à plusieurs reprises des ruptures d'approvisionnement pour les autres éleveurs.

En ce qui concerne la qualité des aliments produits, elle est variable auprès des éleveurs et varie de moyenne à bonne chez les provenderies commerciales.

Pour l'élevage bovin, les paturages améliorés sont encore peu répandus et leur rentabilité en ranching est très faible. Ils sont surtout répandus dans le Kivu et l'Ituri où la pression sur les terres est forte. L'ensilage comme complément alimentaire est inconnu.

II.1.2 - Produits vétérinaires et encadrement sanitaire

Les vaccins destinés à l'élevage avicole et porcin sont en grande partie produits au Laboratoire Vétérinaire de Kinshasa. Celui-ci peut également fournir des médicaments vétérinaires et a un service d'épidémiologie. Soutenu par la coopération belge, les vaccins sont subventionnés et les médicaments sont vendus à leur prix de revient.

Un deuxième laboratoire devrait, s'ouvrir à Lubumbashi début 1990, également avec l'aide de la Coopération Belge. On reproche essentiellement aux laboratoires vétérinaires leur manque de structures de relai avec l'éleveur. La qualité des vaccins produits est à peu près correcte.

Les grands élevages ont généralement leur propre service vétérinaire et des stocks de médicaments. Il est à noter que le CDI-Bwamanda distribue également des vaccins et des produits vétérinaires auprès des éleveurs.

II.1.3 - Reproducteurs et poussin d'un jour

a) Reproducteurs

Il existe en élevage bovins quelques noyaux de race de très bonne qualité dont le plus connu est la race Ndama de J.V.L. dans le Bas-Zaïre. Cette société a même exporté des reproducteurs vers d'autres pays d'Afrique ; pour l'instant la compagnie J.V.L. n'a plus de contrat mais dispose toujours d'un noyau sélectionné auquel peuvent s'adresser les autres éleveurs.

Au Shaba il existe des noyaux Africander de très bonne qualité. Occasionnellement, les sociétés améliorent le bétail par importation de sujets de l'étranger ou quand c'est possible de spermes.

Au Kivu, le problème est différent et on tente d'améliorer la race locale Ankole par croisement avec des races européennes rustiques (Brune de suisse notamment). C'est au Kivu que la disponibilité en sujets d'élites (taureaux) est la plus difficile. L'AFCO tente de mettre en place un noyau de vaches Frisonne-Holstein par transfert d'embryons sur les vaches locales.

Dans l'élevage porcin, DAIPN dispose d'un noyau de porcs (Large White) de bonne qualité et fournit occasionnellement des sujets d'élite à d'autres élevages.

b) Poussin d'un jour

C'est en aviculture que le problème est le plus important. Le poulet de chair demande des poussins toutes les 8 à 10 semaines, les poules pondeuses toutes les 72 à 80 semaines. Les races modernes sont généralement des hybrides permettant le sexage, très homogène, faisant donc appel à des techniques d'élevage sophistiquées. La fourniture de poussins d'un jour est donc essentielle pour les élevages. Parmi les fermes parentales, la Compagnie Sucrière produit les poussins de pondeuses race ISA BROWN qu'elle destine essentiellement à ses propres poulaillers mais également aux petites fermes des environs ; P.E.K. produit également dans le Bas-Zaïre, des poussins de pondeuses principalement pour ses élevages propres ; FERMEX ne fonctionne qu'occasionnellement ; DAIPN produit au Kasai des poussins de race Tokai d'Afrique du Sud pour ses propres élevages.

Depuis peu, le CDI-Bwamanda produit dans le cadre de ses activités des poussins de ponte et des coquelets de race Garrisson, destinés plutôt à des élevages moins intensifs et qui sont vendus à 1 jour ou à 4 semaines.

Le problème de poussins d'un jour subsiste néanmoins. La capacité actuelle des fermes parentales n'est pas suffisante pour les élevages existants. Ce problème ne pourra jamais être entièrement résolu dans la mesure où les grands élevages, en pondeuses surtout, demandent de très grands lots, peu souvent dans l'année (Ainsi, San Giro avec ses extensions demandera 4 lots de 15.000 poussins par an). Le développement des fermes parentales devrait pallier partiellement à ce manque mais ne parviendra jamais à combler entièrement les importations. Les fermes parentales existantes ont montré que outre l'avantage en devises, le prix de revient de poussins d'un jour est nettement plus bas que celui d'un poussin importé pour une quantité à race égale quasi-équivalente.

II.2 - APPRECIATION DES OUTILS DE PRODUCTION

II.2.1 - Provenderie

L'équipement des provenderies est généralement en bon état et convient parfaitement pour l'usage qui en est fait. Un recensement non exhaustif des provenderies est repris au tableau de la page suivante. Il est à noter qu'une série de petites fermes fonctionne avec un matériel réduit à un broyeur, le mélange se faisant à la main ; l'homogénéité de l'aliment peut alors en souffrir. Seules les usines de DAIPN et de MIDEMA sont entièrement mécanisées.

Très peu de provenderies sont équipées de laboratoire permettant le contrôle de qualité des aliments (DAIPN, BIOFEED, MIDEMA).

Compte tenu du marché actuel, la capacité totale installée est suffisante ainsi que la technologie utilisée : Seul le contrôle de qualité est déficient en l'absence d'un laboratoire fiable, accessible à tous.

II.2.2 - Elevage proprement dit

a) Aviculture

Au niveau industriel, deux types de technologies sont appliquées, l'élevage en batteries et l'élevage en parcours. Sans entrer dans la comparaison des deux techniques, il faut remarquer que l'élevage en batterie est plus répandu dans les grands élevages tandis que l'élevage en parcours est répandu dans les petits élevages.

Certaines installations ne donnent pas satisfaction par manque d'entretien et de prophylaxie des élevages. Pour d'autres, les installations sont mal conçues. Les performances des meilleurs poulaillers sont comparables à ceux de l'Europe.

La capacité installée des fermes avicoles est largement supérieure à l'effectif aviaire, de nombreuses fermes avicoles sont abandonnées tandis que d'autres se construisent. Les raisons de abandons sont multiples mais sont essentiellement dues à des ruptures d'approvisionnement en aliment ou en poussin d'un jour voire à des problèmes de trésorerie interne ou externe à l'élevage.

Il faut également constater une carence manifeste d'encadrement de l'aviculture nécessaire surtout pour les petites éleveurs. Dans le cadre du programme APEK (Arrière Pays Economique de Kinshasa) financé par la Communauté Economique Européenne, CDI-Bwamanda encadrera les petites fermes avicoles de Kinshasa qui produiront notamment du poulet de chair.

Au niveau villageois, la divagation est évidemment un système très peu performant et qui mériterait d'être amélioré. L'élevage de canards est moins répandu et peu d'élevages industriels s'y intéressent malgré ses potentialités. L'élevage de lapins quant à lui, reste marginal.

b) Elevage porcin

Les problèmes de l'élevage porcin sont très semblables à ceux de l'élevage avicole. Plus accentués sont les problèmes d'alimentation qui sont souvent déficients, et ne permettent pas aux porcs d'exprimer leur pleine capacité (engraissement plus long, poids à l'abattage trop faible...) les meilleurs élevages obtiennent des résultats très satisfaisants et comparables à ceux de l'Europe.

c) Elevage ovins et caprins

Il s'agit comme on l'a vu plus haut essentiellement d'élevage de divagation dont seule une faible partie est commercialisée.

La société Orgaman souhaite installer un élevage de chèvres sur le plateau des Bateke. Ce serait le premier au Zaïre. Le but serait de produire de la viande meilleur marché que la viande de boeuf et accessible à une plus large tranche de la population.

d) Elevage bovin

L'élevage bovin pour la viande est essentiellement extensif au Shaba, Bas-Zaïre et Bandundu. Le ranching dans ces régions semble la solution la mieux adaptée, permettant de produire de la viande de bonne qualité à un faible prix de revient. Tout au plus un peu d'embouche complémentaire pourrait être fait à proximité des centres de consommation mais la rentabilité de l'opération devrait être étudiée en détail car peu d'essais se sont avérés concluants.

Au Kivu et dans les petits élevages, les performances des élevages pourraient être améliorées par l'application de techniques plus modernes, ces élevages se prêtent mieux à une intensification (pâturages améliorés, insémination artificielle...). L'encadrement de ceux-ci fait l'objet de plusieurs projets :

- Arrière Pays Economique de Kinshasa
- Bureau Projet Ituri
- ACOGENOKI...

L'intensification de l'élevage au Kivu se traduit par l'installation de pâturages améliorés sur bons sols, ce qui s'avère rentable d'autant plus qu'il existe dans ces régions une pression importante sur les sols.

L'élevage laitier, quant à lui, pose encore de nombreux problèmes car il n'est pas adapté aux régions de basses altitudes du Zaïre pour des raisons physiologiques et devrait rester confiné aux hauts plateaux du Shaba et au Kivu. L'élevage laitier du Zaïre reste encore peu performant face aux possibilités, toutefois il faut tenir compte des contraintes de disponibilités alimentaires pour une intensification de la production de lait. Au Kivu nous pouvons citer la création récente d'un noyau de troupeau Frisonne-Holstein appartenant à la société AFCO qui fait le transfert d'embryon depuis l'étranger afin de produire des reproducteurs d'élite. Ceux-ci serviront par la suite à l'absorption de la race locale.

PROVENDERIESKINSHASA

NOMS DES FERMES	CAPACITE INSTALLEE	ETAT EQUIPEMENT
1. LUFIMI	0,5 tonne/heure	Très bon état
2. MFUSU	0,5 " "	" " "
3. SICOTRA	0,5 " "	" " "
4. DINGI DINGI	0,5 " "	Bon état
5. M.A.C. Mission agrichinoise	1 " "	Bon état
6. TALA NGAYI	2 " "	Assez bon état (à l'arrêt)
7. BAOBAB	2 " "	Bon état
8. MIDEMA	1,5 à 2 t/heure	Très bon état
9. CDI	3 tonne/heure	" " "
10. MONASTERE	1 " "	" " "
11. SAN GIRO	2 " "	" " "
12. DAIPN	5 à 8 " "	" " "
13. BIOFEED	2 " "	" " "
14. KIMUENZA	2 " "	Etat moyen
15. LUKAYA	2 " "	Assez bon état
16. DE LATALY	0,5 " "	Bon état mais insuffisance force motrice
17. SAIDA	1 " "	Mauvais état

BAS-ZAIRE		
NOMS DES FERMES	CAPACITE INSTALLEE	ETAT EQUIPEMENT
1. MASSAMBA	2,0 tonnes/h	Très bon état
2. SUISSE	1 tonne/h	Assez bon état
3. J.V.L.	3 tonnes/h	Assez bon état
4. KITOMESA (PEK)	1,5 tonne/h	Très bon état
5. CAP KETOBOLA	0,5 tonne/h	Très bon état
6. KEM & FILS	1 tonne/h	Très bon état
7. F. INGA	1,5 tonne/h	Très bon état
8. ELBEMA	1 tonne/h	Très bon état
SHABA (LUBUMBASHI)		
1. DAIPN KISANGA	3 tonnes/h	Bon état
2. PENAZA	1 tonne/h	Bon état
3. S.G.A.	2 tonnes/h	
4. SENGA LUTENGA	1 tonne/h	
5. GECAMINES	2 tonnes/h	Bon état
KASAI ORIENTAL		
1. DAIPN LUKELENGE	2 tonnes/h	Très bon état

II.2.3 - Les abattoirs

La liste des abattoirs est reprise ci-après, il faut noter que de nombreux animaux sont abattus hors des abattoirs.

La plupart des abattoirs au Zaïre sont rudimentaires, constitués d'un hangar, de tables, de crochets et de chambres froides. Toutes les découpes se font à la main ainsi que les transports.

Seuls deux abattoirs peuvent être réellement considérés comme tels à l'heure actuelle : l'abattoir de Goma géré par l'ACOGENOKI (Association Coopérative des Groupements d'Éleveurs du Nord-Kivu) en collaboration avec la Coopérative Canadienne et l'abattoir de la société privée Alivia qui est en cours de réhabilitation. Un troisième abattoir "moderne" est en train d'être monté à Kinshasa par la société Biofeed (pour volaille). L'abattoir de Bunia est également en train d'être réhabilité.

Un effort considérable est à faire au niveau des abattoirs qui sont sous-équipés et ne permettent pas une bonne valorisation de la viande et des investissements. Peu d'opérateurs économiques sont prêts à monter de tels équipements.

II.2.4 - Les boucheries-charcuteries

Surtout dans les centres urbains (Kinshasa, Lubumbashi et Kivu) les boucheries-charcuteries sont équipées en matériel de petites capacités. Les unités sont d'âge variable mais la plupart sont en bon état. Les équipements des charcuteries sont peu mécanisés et font appel à une technologie simple utilisant un maximum de main-d'oeuvre. Compte tenu de l'étroitesse du marché et du coût de la main-d'oeuvre, cette technologie semble adaptée aux besoins du marché.

Une série de petites charcuterie se développe à Kinshasa mais étant donné le manque d'information, il est difficile d'en connaître les capacités et les producteurs de manière exacte.

Actuellement il semble que la capacité installée en charcuterie soit légèrement supérieure à ce qui est nécessaire, la production étant limitée par la disponibilité en sous-produits de porcs.

II.2.5 - Industrie laitière

Trois laiteries industrielles sont installées au Zaïre avec un équipement récent ou récemment renouvelé. La laiterie DAIPN-N'SELE, installation ultra moderne, avec une unité d'atomisation du lait, n'a virtuellement jamais fonctionné par manque d'approvisionnement (DAIPN ne commercialise que du lait reconstitué à partir de lait en poudre importé).

La laiterie coopérative de Lubumbashi aurait produit quelques 570.000 litres.

ABATTOIRS

REGIONS	LOCALISATION	PROPRIETAIRE	REMARQUES
KINSHASA	MASINA MASINA	ETAT ALIVIA	EN REHABILITATION
	KINKOLE	BIOFEED	EN CONSTRUCTION
BAS-ZAIRE	MATADI	ETAT	
	KOLO	J.V.L.	
	KIMPESE	P.E.K.	
	MBANZA-NGUNGU BOMA	ETAT ETAT	
BANDUNDU	-		
EQUATEUR	-		
HAUT-ZAIRE	BUNIA	ETAT	GERE PAR ACOPELI
	KISANGANI	ETAT	EN COURS DE REABILITATION
	ISIRO	ETAT	
KIVU	GOMA	ETAT	GERE PAR ACOPELI
	KINDU	ETAT	
	BUTEMBO	ETAT	
	BUKAVU	ELAKAT (ELEVAGE DE KATONGOLA)	
SHABA	LUBUMBASHI	CAFRIGEL	EN PROJET
	LUBUMBASHI	ELGYMA	
	KALEMIE		
	LUBUMBASHI		
	LUBUMBASHI	S.G.A. SICOZA	
	LUBUMBASHI	ETAT	
KASAI-OR	-		
KASAI-OC	-		

II.2.6 - Industrie du cuir

Une seule tannerie industrielle existe au Zaïre : Bata. Il existe quelques petites tanneries artisanales fonctionnant avec du tan naturel. La part de la Bata au niveau des peaux semi-tannées et tannées représente près de 90 % du marché.

Bata fait appel aux techniques modernes de tannage et produit des cuirs de bonne qualité (1). Actuellement Bata utilise environ 60 % de la capacité installée. Celle-ci est capable d'absorber la totalité de la production nationale actuelle de peaux de vache. Pour compléter ses approvisionnements, la société achète régulièrement des peaux de chèvres d'origine artisanale.

Pour des raisons de transport, la plus grande partie des peaux traitées sont des peaux séchées donnant des cuirs de qualité légèrement inférieure. Seules les peaux provenant de la région de Kinshasa arrivent fraîches à la tannerie.

Au niveau de la maroquinerie, Bata est également le plus grand producteur de chaussures représentant près de 85 % de la production nationale de chaussures de cuir avec des chaînes modernes. Les autres 15 % sont produits essentiellement par la S.I.R. et la Sozafa qui s'approvisionnent en cuir soit auprès de Bata, soit auprès des tanneries artisanales, soit par importation. Les autres produits de maroquinerie sont essentiellement produits par les artisans.

La chaîne de production de chaussures de Bata fonctionne elle aussi à environ 60 % de sa capacité. L'utilisation de la chaîne est limitée par l'approvisionnement en peaux mais également par les besoins en devises de Bata qui se les procure essentiellement par l'exportation de peaux tannées et semi-tannées.

II.3 - APPRECIATION DES BESOINS EN INFRASTRUCTURES ET SERVICE

II.3.1 - Emballage

L'emballage est un problème peu important au sein de la filière ou ressenti comme tel car la viande est rarement emballée. Les quartiers et les carcasses expédiés depuis l'Est du pays sont normalement emballés dans des "sokinettes" en tissu, produites par Utexafrica. Les beaux morceaux sont expédiés en cartons généralement de 15 Kg produits par Carto-Zaïre. S'il y a rupture de stock d'emballage, la viande est expédiée telle quelle.

Au niveau de la vente au détail, il n'y a pas de politique de conditionnement. Les viandes et charcuteries sont vendues dans des sacs plastiques ou du papier, neufs ou de réemploi. Les problèmes d'emballage à ce niveau font partie de l'ensemble de la déficience de la valorisation de la viande.

(1) Bata envisage la possibilité de moderniser la tannerie par une plus grande mécanisation des chaînes.

II.3.2 - Réseaux de distribution

Au niveau des intrants, la distribution est faible, les éleveurs soit importent directement leurs produits soit s'approvisionnent auprès de quelques maisons, généralement situées à Kinshasa et, n'ayant pas de succursales. Ce n'est que dans le cadre de projets de développement qu'une distribution plus correcte, mais localisée géographiquement, est faite.

En ce qui concerne la viande, en dehors d'une faible partie vendue en direct, il existe de nombreux intermédiaires, 6 à 7 souvent. Peu d'entre eux ont une fonction réelle et la cohérence de la distribution peu évidente, la filière éleveur, abatteur-chevillard-boucher/charcutier, n'existe pas car la fonction de chevillard n'est pas présente au Zaïre et entre l'abatteur et le consommateur final s'intercale une série de revendeurs sans fonction relevant le plus souvent du secteur informel. Une réorganisation de la filière semble indispensable et devrait permettre une diminution des prix de vente et une augmentation des marges au producteur.

La distribution est également liée à toute la problématique de la chaîne de froid et des transports analysés ci-dessous.

Pour les articles de cuir, Bata dispose d'une série de succursales dans les principales villes du pays mais la quasi totalité de la production est écoulee sur le marché de Kinshasa.

II.3.3 - Le stockage

Il s'agit essentiellement de la chaîne de froid. De par son implantation et sa structure, on peut dire que la chaîne de froid est en grande partie orientée vers la réception des importations et moins vers la valorisation de la production. Il y aurait sur l'ensemble du Zaïre environ 700 chambres froides dont 450 à Kinshasa.

Le groupe Orgaman, principal importateur de viandes et de poissons congelés ou réfrigérés occupe une position dominante dans ce secteur possédant le plus grand nombre de chambres froides.

Si la capacité semble suffisante à Kinshasa, la situation est différente dans l'intérieur du pays et aux ports d'importation (Matadi essentiellement). A Matadi, il semble en effet qu'il manque de chambres froides, mais la situation est cependant moins préoccupante qu'il n'y paraît, la plupart de la viande importée partant directement sur Kinshasa par camion frigorifique ou conteneur frigorifique. La chaîne de froid Matadi-Kinshasa et jusqu'à Kikwit semble efficace et ne pose pas de problème majeur.

Dans l'intérieur du pays, la situation varie d'une région à l'autre. Beaucoup sont inutilisées pour des raisons diverses, pannes, difficultés financières du propriétaire, mauvaise conception des chambres, coût élevé de fonctionnement (souvent alimentées par des groupes électrogène), et parfois même surcapacité des chambres.

II.3.4 - Problèmes de transport

Ceux-ci sont extrêmement importants à tous les niveaux. Seule la voie Boma-Matadi- Kinshasa-Kikwit malgré son mauvais état pose peu de problèmes.

L'acheminement du bétail vers les centres d'abattage est parfois problématique. Ainsi dans la région de Kalemie, l'ONDE évacue son bétail à pied vers Lubumbashi distant de 750 Km (durée 45 jours) plutôt que d'utiliser le chemin de fer ; les pertes en bétail (plus ou moins 1 %) et en poids sont inférieures à celles enregistrées lors d'une évacuation hypothétique par train lequel a rarement la capacité pour évacuer de telles quantités.

En ce qui concerne la viande, les difficultés des transports terrestres, fluviaux, ferroviaires ou routiers, ont provoqué une utilisation de l'avion pour l'évacuation depuis l'Est du pays vers Kinshasa. Mais cette pratique n'est utilisable que dans les régions disposant d'un aéroport correct, ce qui n'est pas le cas de l'Ituri par exemple, où l'aéroport ne permet pas l'atterrissage d'avions-cargo. Seule la viande de luxe peut être transportée de cette façon, les bas-morceaux restent donc sur place et sont mal valorisés alors que Kinshasa reste tributaire de l'importation de CAPA.

II.4 - BESOINS DE FINANCEMENT

II.4.1 - Accès aux devises

Comme tout secteur produisant pour le marché intérieur, le secteur élevage est consommateur de devises. La pénurie structurelle du pays en la matière a incité beaucoup d'éleveurs à trouver des sources de devises dans des activités qui n'ont parfois rien à voir avec l'élevage : café, produits miniers, exportation de peaux, exportation de reproducteurs élites...

Mais la plupart des opérateurs économiques de la filière n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins et recourent généralement au marché parallèle en payant une surprime plus ou moins importante selon la période pour l'acquisition de devises.

II.4.2 - Accès aux crédits

Le crédit auprès des banques commerciales est difficile à obtenir surtout pour les éleveurs. Ceux-ci estiment par exemple en ce qui concerne le crédit à court terme qu'il leur faudrait un accès au crédit de caisse correspondant à 3 à 4 semaines de chiffre d'affaires soit 4 à 5 fois plus que ce qu'ils n'obtiennent pour l'instant. Le problème est moindre pour les autres acteurs de la filière mais ceux-ci estiment quand même qu'il serait nécessaire d'obtenir un accès au crédit 3 à 4 fois supérieur. Ce problème d'accès au crédit a mené les acteurs de la filière à planifier la production souvent non en fonction des besoins du marché mais en fonction des besoins en trésorerie.

Les crédits moyen terme sont peu accessibles pour la filière comme pour l'ensemble de l'économie, et la plupart des producteurs fonctionnent par auto-financement.

Les crédits à long terme sont rares. Leur octroi se heurte à un problème de garantie et d'indexation sur les devises. Les banques de développement fonctionnant sur des lignes de crédits extérieurs, indexent généralement leurs prêts au taux de change avec une devise, auxquels s'ajoute un taux d'intérêt variable entre 10 et 15 %. Les acteurs de la filière élevage produisant exclusivement pour le marché intérieur éprouvent des difficultés importantes pour le remboursement de ces prêts. Le problème est accru pour les investissements en élevage bovin qui demande un délai de grâce important. Au niveau des garanties, les banques demandent généralement 100 à 125 % du montant du prêt en immobilier dans les villes principales (Kinshasa, Lubumbashi, Goma). Il n'est pas possible de présenter comme garantie un fonds de commerce ou un troupeau.

Les taux d'intérêt nominaux sont élevés cependant, compte tenu de l'inflation, les taux réels ont pendant longtemps été négatifs. Mais, compte tenu de la politique récente d'ajustement structurel, les taux réels sont devenus positifs (de l'ordre 20 % pour le troisième trimestre 1989).

La Sofide et la BCA ont financé une série d'élevages à cycle court (aviculture, élevages porcins) mais du fait des problèmes de taux d'intérêt liés au taux de change, aucun n'a pu faire face à ses obligations de remboursement. Il n'y a pas eu de réel financement dans le domaine de l'élevage bovin et des abattoirs si ce n'est dans le cadre de projets financés par l'Etat et un bailleur de fonds étranger, principalement au niveau des petits éleveurs.

III - LES MARCHES : L'OFFRE, LA DEMANDE ET LES PRIX

III.1 - LA NATURE DU MARCHÉ ET SON DYNAMISME

III.1.1 - Segmentation des produits, de la clientèle

Les différents produits de la filière peuvent être segmentés de manière suivante avec la typologie de demande :

Aliments et concentrés	éleveurs
Reproducteurs et poussins d'un jour	éleveurs
Viande sur pied et carcasses	bouchers charcutiers
Viande découpée, charcuterie,	
Oeufs et produits laitiers	population
Peaux fraîches	tannerie
Peaux tannées et semi-tannées	maroquinerie
Chaussures	population

III.1.2 - Localisation des échanges

Géographiquement le marché des produits animaux est essentiellement un marché urbain et péri-urbain. Trois régions du pays sont concernées : Kinshasa et environs qui représentent l'essentiel du marché, le Shaba minier et la région s'étendant de Uvira à l'Ituri. Dans les trois zones se font la quasi-totalité des échanges au niveau du marché de la viande et du bétail.

Le commerce des oeufs est très localisé à Kinshasa et dans une moindre mesure Lubumbashi et le Kasai.

Celui du lait et des produits laitiers reste concentré autour des zones de production si on ne compte que le lait produit dans le pays. Avec le lait importé, les échanges se situent sur l'ensemble du territoire.

Les peaux sont achetées dans tout le pays mais l'essentiel des échanges restent centré autour de Bata donc Kinshasa.

III.1.3 - Evaluation des demandes et des habitudes de consommation

Le tableau ci-après reprend les habitudes de consommation dans les principales villes du Zaïre. Il faut signaler l'importante consommation de lait à Lubumbashi zone de production.

Tableau 4.1. : Consommation alimentaire de quelques villes du Zaïre

	Kinshasa		Matadi		Bandundu		Lilongwe		Mbandaka		Kisangani		Kisumu		Lomé		Lomé			
	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%	kg	%		
CÉRÉALES	2,990	17,7	3,561	19,8	0,696	3,3	1,096	5,2	3,303	12,9	4,380	18,9	3,420	14,3	1,840	6,2	6,587	39,8	5,505	32,6
RÉGULIERS	5,096	30,1	6,595	25,5	12,079	56,6	10,365	48,9	9,373	36,4	10,450	44,9	9,650	40,4	12,678	42,5	2,015	12,2	2,839	16,8
SUCRES	0,437	2,6	0,317	1,8	0,315	1,5	0,195	0,9	0,387	1,5	0,370	1,6	0,230	1,0	0,639	2,1	0,369	2,2	0,513	3,0
LÉGUMINEUSES	0,510	3,0	1,190	6,6	0,301	1,4	0,336	1,6	0,540	2,1	0,350	1,5	0,350	1,5	2,844	9,5	0,406	2,5	0,273	1,6
NOIR	0,038	0,2	0,009	0,0	0,301	1,4	0,522	2,5	0,002	0,0	0,160	0,7	0,130	0,5	0,000	0,0	0,001	0,0	0,000	0,0
LÉGUMES	2,412	14,2	2,184	12,1	3,065	14,3	4,397	20,8	2,921	11,4	3,700	15,9	5,790	24,3	3,465	11,6	1,543	9,3	1,986	11,8
FRUITS	0,265	1,6	0,174	1,0	0,562	2,5	0,491	2,3	2,266	1,0	0,680	2,9	0,270	1,1	0,791	2,7	0,303	1,8	0,180	1,1
BOISSONS	1,058	6,3	0,602	3,3	1,420	6,7	0,581	2,7	1,392	5,4	0,410	1,8	0,540	2,3	1,112	3,7	1,390	8,4	1,189	7,0
VIANDES dont :	0,819	4,8	0,477	2,8	0,415	2,8	1,038	4,9	0,435	1,7	0,240	1,0	0,450	1,9	1,771	4,5	0,794	4,8	0,474	2,9
viande de boeuf	0,314	1,9	0,143	0,8	0,152	0,7	0,300	1,4	0,055	0,2	0,260	1,1	0,140	0,6	0,639	2,1	0,512	3,1	0,444	2,7
viande de porc	0,015	0,1	0,020	0,1	0,014	0,1	0,102	0,5	0,033	0,1	0,020	0,1	0,040	0,2	0,046	0,2	0,007	0,0	0,004	0,1
viande de volaille	0,376	2,3	0,435	2,4	0,170	0,8	0,085	0,4	0,052	0,2	0,040	0,4	0,070	0,3	0,123	0,4	0,047	0,3	0,120	1,5
PRODUITS LACTES	0,236	1,4	0,088	0,5	0,028	0,1	0,057	0,3	0,111	0,4	0,020	0,1	0,030	0,1	0,048	0,2	0,537	3,2	0,104	0,6
HUILES	0,848	5,0	2,425	13,6	0,566	2,7	0,508	2,4	2,425	4,4	0,530	2,3	1,200	5,0	0,832	2,8	0,730	4,4	0,663	3,9
BOISSONS NON																				
ALCOOLISÉES	0,344	2,0	0,380	2,1	0,029	0,1	0,055	0,3	0,056	0,2	0,130	0,6	0,080	0,3	0,208	0,7	0,197	1,2	0,304	1,8
CONDIMENTS	0,339	2,0	0,391	2,2	0,341	1,6	0,277	1,3	0,476	1,9	0,100	0,4	0,290	1,2	0,231	0,8	0,109	0,7	0,089	0,5
ALCOOL	1,535	9,1	1,425	7,9	1,068	4,9	1,302	6,1	4,028	15,7	1,200	5,1	1,450	6,1	3,809	12,8	1,554	9,4	2,294	13,6
TOTAL	16,927	100	18,018	100	21,238	100	21,189	100	25,728	100	23,340	100	23,860	100	29,848	100	16,535	100	16,874	100

Source : "Consommation de produits vivriers à Kinshasa et dans les grandes villes du pays" B.F.A.E.U./F.A.O., novembre 1966

Les études réalisées récemment (BEAU/FAD) concernant la consommation des habitants de Kinshasa ont fait ressortir l'évolution suivante (kg/habitant/an) :

	1969	1975	1986
Viande de bovin	5,3	3,8
Viande porcine	0,4	0,2
Volaille	1,9	4,5
Total viande	8,7	7,6	8,5

D'autres études ont estimé la consommation de Kinshasa en 1985 à 14,6 kg de viande (n'incluant pas la viande caprine et ovine), tandis que la moyenne nationale en 1985 s'élèverait seulement à 4,4 kg/personne/an (toute viande comprise, gibier non compris).

Il semble selon certaines études (1) que la population tend à consacrer environ 40 % de son budget alimentaire à l'achat de protéines animales, les prix relatifs du poisson et des viandes déterminent dans une certaine mesure leur substitution.

	KINSHASA		LUBUMBASHI	
	1969	1984	1969	1984
Viande (kg)	18,8	8,4	8,9	11,9
Poissons (kg)	45,0	22,0	25,0	20,0
Total	58,8	30,4	34,9	31,9

La consommation de viande est donc directement liée au pouvoir d'achat de la population et au prix relatif du poisson. Il en est de même pour les oeufs. Pour le lait et les produits laitiers, leur consommation dépend du pouvoir d'achat mais également de la propension des femmes à avoir un travail salarié.

La consommation d'articles en cuir (chaussures essentiellement) est fonction des disponibilités en chaussures sur le marché ainsi que du pouvoir d'achat de la population qui peut consommer des chaussures en plastiques.

(1) Enquête sur le budget des ménages à Kinshasa
BEAU/FAD novembre 1986.

III.1.4 - Facteurs externes pesant sur le marché

- Les disponibilités en aliments. le manque de structuration des importations de matières premières (soja notamment) peut influencer l'offre de manière sensible.
- Le contrôle des prix : actuellement officiellement aboli, le contrôle des marges bénéficiaires sur la viande a longtemps pesé sur le secteur, et ce d'autant plus que l'inflation était importante. Actuellement, la structure des prix n'est remise qu'à posteriori au Département de l'Economie Nationale.
- Les restrictions à l'exportation sur la viande et les peaux ne permettent pas d'élargir le marché vers les pays voisins.
- Bien qu'en diminution, les importations frauduleuses existant surtout dans le Sud-Est du pays, influencent le marché surtout au Shaba.

III.2 - CONCURRENCE INTERNE/EXTERNE

III.2.1 - Import

Les importations de viande sont très importantes, les estimations chiffrées celles-ci à un peu plus d'un tiers de la consommation apparente (en tonnes).

	1983	1984	1985	1986	1987
Viandes fraîches réfrigérées, congelées	2.600	9.465	27.002	28.176	23.523
Abats réfrigérés, congelés	2.500	2.131	3.786	1.756	
Volailles et abats	6.700	11.809	22.147	16.792	16.995
Viandes et abats	227	135	29	6	
Total	12.027	23.540	52.964	46.726	40.518

Le tableau ci-dessus met en évidence l'accroissement très net des importations à partir de 1983 et une stabilisation depuis 1985. Ce phénomène fait suite à la libéralisation du commerce et à l'octroi plus facile des devises.

Soulignons que la viande importée comprend plus de 95 % de viande de boeuf et que 90 % de cette viande de boeuf sont représentés par des queues et jarrets. Les abats de boeufs sont composés à 70 % environ de tripes. Pour les porcs, seuls des sous-produits sont importés et en ce qui concerne les volailles, il s'agit essentiellement de poules à bouillir.

Les viandes importées sont une concurrence importante à la production locale ; la plupart des viandes et les abats, et poules à bouillir proviennent de la CEE où leur exportation est subventionnée. Au Zaïre, à part le porc et les charcuteries, ces viandes sont frappées d'un droit d'entrée minimum.

Dans ces conditions, la concurrence est vive entre la viande importée et la viande locale, les conditions de distribution étant souvent meilleures pour la viande importée. Organon est le plus gros importateur de viande congelée occupant une position largement dominante dans le secteur des chambres froides. Les éleveurs estiment qu'une protection tarifaire supprimant le dumping de la CEE, devrait leur permettre d'être concurrentiels et surtout d'augmenter leur production.

Le secteur de l'élevage de poulets à rôtir est quasi inexistant au Zaïre à cause des importations massives de poules à bouillir.

En ce qui concerne le lait et les produits laitiers, la production étant peu développée pour des raisons techniques, malgré le fait qu'il existe un dumping sur le marché mondial, on ne peut parler d'une réelle concurrence avec l'importation.

Il n'y a pas de réelle concurrence de l'importation pour les autres produits du secteur dans la mesure où soit les produits sont concurrentiels, soit le marché est protégé (cas des chaussures où les taxes à l'importation atteignent 80 %).

III.2.2 - Concurrence à l'exportation et marchés régionaux

La concurrence à l'exportation n'existe pratiquement pas au sein de la filière dans la mesure où l'exportation de la plupart des produits de la filière est soumise à une autorisation préalable du Département de l'Economie Nationale. Sont notamment concernés :

- les viandes et volailles,
- les vaches sur pied,
- les peaux de vache,
- les peaux de chèvre.

Dans la pratique, seules les autorisations d'exporter des peaux sont octroyées avec discrétion.

Par contre, il existe un marché potentiel très important dans les pays voisins, Congo et Gabon pour la viande de qualité telle que produite au Zaïre.

En conséquence, l'ouverture des frontières à l'exportation de la viande de qualité devrait permettre une augmentation à moyen terme de la production globale de viande tout en permettant des rentrées en devises.

Une plus grande production de viande de basse qualité liée à l'augmentation du marché de viande de qualité générerait également une économie de devises.

Pour la viande, il n'y a donc pas de concurrence du marché à l'exportation pour l'instant. Le problème est différent pour les peaux, en effet des autorisations d'exportation des peaux sont octroyées occasionnellement en plus des exportations frauduleuses alors que Bata ne tourne pas à pleine capacité, ce qui d'ailleurs limite son prix d'achat des peaux. Par contre, Bata affirme que s'il peut exporter des peaux tannées, cela lui permettra d'acheter les peaux séchées ou fraîches 75 % plus cher et ainsi empêcher l'exportation des peaux séchées.

III.2.3 - Concurrence du secteur informel

Le secteur informel est présent à presque tous les niveaux de la filière, toutefois on ne peut parler de concurrence réelle car les marchés sont différents, les qualités produites sont différentes et le marché n'est pas satisfait par l'offre intérieure.

III.2.4 - Influence des dimensions d'entreprises et des barrières technologiques

L'influence est très différente selon l'acteur de la filière. Pour l'alimentation animale, l'apparition de provenderies commerciales fournissant un aliment de bonne qualité, et bien organisées pour les achats de matières premières a provoqué l'arrêt des activités commerciales des autres provenderies dont le prix de revient de l'aliment n'était pas concurrentiel avec le prix de vente de Midema et CDI/Bwamanda.

Au niveau des élevages, deux types existent côte-à-côte, les grands élevages (plus de 8000 têtes bovines, plus de 500 porcs, plus de 8000 poules pondeuses) et les petits, la classe intermédiaire semble disparaître progressivement plus par manque de professionnalisme que pour les raisons d'économie d'échelle.

Un seul cas d'élevage fait apparaître une distorsion très importante, il s'agit de la production d'oeufs par DAIPN. Représentant 40 % du marché, cette entreprise d'Etat impose par ses dimensions le prix de l'oeuf sur le marché gênant considérablement les autres élevages.

DAIPN bénéficie d'une exonération fiscale quasi-complète et de divers avantages liés à son statut, avantages dont ne bénéficient pas les autres élevages. En outre, DAIPN pratique occasionnellement des prix de dumping pour des raisons sociales.

Au niveau des abattoirs et des bouchers-charcutiers, il n'y a pas d'économie d'échelle visible entre abattoirs et charcuteries, entre grands bouchers et petits bouchers. La création d'abattoirs réellement modernes pourrait toutefois changer cette situation.

Les éleveurs industriels bovins sont réunis au sein de l'ANEZA et fixent en général de commun accord le prix de la viande sur pied ou en carcasse en fonction de leur prix de revient, des tendances du marché, et de la zone d'élevage (Est ou Ouest). Les petits éleveurs bénéficient en général des mêmes prix.

Au niveau de l'industrie du cuir, la position dominante de Bata est manifeste. Les tanneries artisanales fournissent un cuir de meilleure qualité mais leur prix de revient ne peut rivaliser avec celui de Bata et surtout les disponibilités de tan naturel sont limitées.

IV - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

IV.1 - DYSFONCTIONNEMENT AU NIVEAU DES ENTREPRISES

- Capacité professionnelle et de gestion de certains opérateurs économiques surtout au niveau des élevages intensifs.
- Irrégularité de la politique commerciale du DAIPN, pesant sur le marché des oeufs.
- Faiblesse de la plupart des abattoirs.
- Faiblesse et difficultés de fonctionnement du Laboratoire Vétérinaire de Kinshasa.
- Inexistence d'un aéroport suffisant à Bunia, permettant le transport de la viande.

IV.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LES APPROVISIONNEMENTS

- Difficulté des approvisionnements et cherté des aliments pour les élevages intensifs essentiellement par manque de matières premières protéiniques.

IV.3 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS AUX CONDITIONS CLIMATIQUES

- Conditions climatiques ne convenant pas à l'élevage laitier tout au moins à l'Ouest et au centre du pays.

IV.4 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DE L'EXPORTATION

- Interdiction d'exportation de la viande. Une levée de cette interdiction doit être étudiée avec ses conséquences à court, moyen et long termes.

IV.5 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LES STRUCTURES DE DISTRIBUTION ET COMMERCIALISATION

- Structure de la commercialisation de la viande mal connue et souvent déficiente.
- Inexistence d'un réseau de transport terrestre adéquat dans l'intérieur du pays.
- Absence d'une chaîne de froid adéquate à l'intérieur du pays.

IV.6 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS AU MANQUE D'ABATTOIRS

- Absence d'abattoirs performants dans le pays.

IV.7 - DYSFONCTIONNEMENTS PAR MANQUE D'ENCADREMENT

- Absence d'encadrement efficace des petits éleveurs dans beaucoup de régions.

IV.8 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS A L'EXISTENCE DE MALADIE

- Existence de la peste porcine africaine qui limite l'extension des élevages de porc.

IV.9 - DYSFONCTIONNEMENTS DUS AUX CONDITIONS GEOGRAPHIQUES

- Pression importante sur les terres dans la région d'élevage du Kivu d'altitude.
- Forte dispersion des élevages.

IV.10 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DU CADRE REGLEMENTAIRE ET INSTITUTIONNEL

- Politique fiscale, lourde et mal adaptée.
- L'ensemble de la filière dépend principalement du pouvoir d'achat de la population.
- Inadéquation des crédits au secteur.
- Politique macro-économique tournée vers l'importation à bas prix des denrées alimentaires pour Kinshasa.

LE SECTEUR D'APPUI " EMBALLAGE "

SECTEUR D'APPUI " EMBALLAGE "

=====

SOMMAIRE

=====

I - LES MATERIAUX UTILISES POUR L'EMBALLAGE	1
I.1 - Le bois	2
I.1.1 - Principaux fabricants	2
I.1.2 - Principaux clients	2
I.1.3 - Consommation de bois	2
I.1.4 - Marché	3
I.2 - Le papier carton	4
I.3 - Le métal	4
I.4 - Le verre	5
I.5 - Les textiles	6
I.5.1 - Les sacs en fibre naturelle	6
I.5.2 - Les sacs en jute	6
I.5.3 - Les sacs en fibre synthétique	7
I.6 - Les matières plastiques	9
I.6.1 - Extrusion - scufflage	9
I.6.2 - Injection - soufflage	9
I.6.3 - Injection	9
I.6.4 - Evolution du marché des matières plastiques ..	10
I.7 - Tableau récapitulatif	12
II - LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT	13
II.1 - Le bois	13
II.2 - Le verre	14
II.3 - Les textiles naturels	14
II.4 - Le papier carton	14
II.5 - Les matières plastiques	15
II.6 - Le métal	16
III - LE CONCEPT "EMBALLAGES"	17
III.1 - Le poids économique de l'emballage	17
III.2 - Les fonctions de l'emballage	19
III.3 - Les conditions de mise en place d'une filière "emballage"	20
III.4 - Normalisation et contrôle de qualité	21

LE SECTEUR EMBALLAGE

Ce vocable d'emballage sous entend l'utilisation de matériaux pouvant être très divers : bois, papier et carton, métal, textile etc. employés eux-mêmes sous formes variées : caisse, boîte, sac etc..

Le point commun de ces matériaux est de contribuer chacun selon ses caractéristiques au conditionnement et à l'emballage de produits divers de toute origine, bruts, finis, ou semi-transformés, afin d'en assurer commodément le stockage, le transport, la manutention et la distribution à la clientèle et sur le marché.

I - LES MATERIAUX UTILISES POUR L'EMBALLAGE

Ces matériaux n'ont généralement aucune parenté entre eux et ils se complètent plus souvent qu'ils n'entrent directement en concurrence une fois la répartition des marchés établie. C'est à dire que l'analyse des coûts en comparant les différentes solutions d'emballage pouvant être adaptées face à un produit considéré, conduira à préférer un matériau plutôt qu'un autre, en raison des avantages techniques et économiques qu'il présente.

En effet, si nous partons du produit à emballer et considérons :

- sa forme : liquide ou solide (voire gazeuse),
- son état : monobloc, éléments multiples, granuleux,
- son origine : agricole ou industrielle,
- sa destination : marché local ou exportation,
- sa durée de vie et les conditions dans lesquelles il sera entreposé et voyagera.

il advient que tel matériau plutôt que tel autre sache mieux répondre aux spécificités particulières et il sera utilisé selon les cas sous la forme de caisse, bidon ou de simple sachet en matière plastique...

En passant en revue de façon exhaustive les matériaux d'emballage utilisés, nous rencontrons :

I.1 - LE BOIS

Il est utilisé sous la forme de sciages et de panneaux contreplaqués, coupés à dimensions standard ou particulières, ces différents éléments étant cloués ou agraffés pour former principalement des caisses, des crêtes (caisses à claire-voie), des ensembles de grande dimension ou sous-containers.

Les sciages et les panneaux contreplaqués sont produits au Zaïre.

I.1.1 - Principaux fabricants

- EMBALEX : Environ 50 % du marché
- SOCOPAO
- DELMAS

Il faut compter au total une bonne dizaine de sociétés s'adonnant à cette activité.

I.1.2 - Principaux clients

- Souvent les ambassades, les sociétés et organismes internationaux.
- Les expatriés

I.1.3 - Consommation du bois

La Société EMBALEX consomme annuellement :

- Contreplaqué : 310 m³ : 60 %
- Sciage (tola) : 210 m³ : 40 %

Ce qui permettrait d'évaluer à 1 000 m³ par an de consommation de bois dans l'emballage.

Mais à ce volume, il conviendrait d'ajouter celui des sciages utilisés pour la confection des palettes de manutention, produits apparentés à l'emballage et utilisant de préférence des bois durs.

Il n'a pas été possible d'appréhender quantitativement le marché des palettes où cependant, la SONATRA représenterait un grand consommateur.

Une palette standard de 1,20 m x 1,80 m à deux entrées met en oeuvre 0,120 m³ de bois de sciage, et se vend entre 20 000 et 28 000 zaïres (information SBK).

Le bois de sciage transformé en palettes représente certainement plusieurs centaines de m³ par an. Il pourrait atteindre et dépasser en valeur celui des caisses. Les consommations en bois sont estimées entre 500 et 1 200 m³/an.

Et dans ces conditions, le marché global de l'emballage en bois (caisses + palettes) se situerait entre 1 500 et 2 200 m³/an et comprendrait :

- 600 m³ sous la forme de contreplaqué,
- 900 à 1 600 m³ sous la forme de sciages.

I.1.4 - Marché

Tandis que les caisses sont destinées à emballer des produits qui seront exportés (emballages perdus), les palettes de manutention restent dans le pays avec des réutilisations multiples. Le marché est ici limité à celui du renouvellement du parc, probablement en croissance avec des besoins nouveaux :

Trois fabricants de palettes ont été répertoriés :

- SIFORZAL
- MEDECO
- SOCOBELAM

Mais il y en aurait certainement d'autres. Cela d'autant que pratiquement n'importe qui, avec un outillage rustique, peut produire des palettes. Pour les scieries, la fabrication de palettes est le moyen intéressant de valoriser des sciages de qualité impropre à l'exportation et rentabiliser les coursions.

Le marché de l'offre et de la demande paraît s'équilibrer. La production des caisses reste artisanale, même chez EMBALEX. On devine dans le secteur informel, des emballeurs occasionnels capables d'absorber un surcroît de demande, et qui vivent d'une ou plusieurs activités.

Pratiquement, toutes les sociétés de transit auraient au cours de ces dernières années intégré un atelier d'emballage dans leur service d'expédition.

Le seuil de prix des bois sciés consommés pour la confection des caisses serait de 140 000 zaires/m³. Pour les palettes, et selon les essences utilisées, le prix du bois se tiendrait entre 140 000 et 240 000 zaires/m³.

Pour le commerce extérieur, les statistiques de l'OFIDA indiquent pour 1988 des exportations de caisses en bois avoisinant les 700 tonnes vers l'Europe. Ces exportations sont exonérées de taxes alors que les importations des mêmes produits, 100 tonnes en provenance d'Europe sont frappés d'une taxe de 80 %.

I.2 - LE PAPIER CARTON

A l'exception des vieux papiers ramassés en ville à Kinshasa et recyclés à la société ZAPAK (qui représente 10 % de la consommation de papier carton dans le pays et 40 % des papiers utilisés en cartonnerie ondulée), toute la matière première est importée. Les importations se font sous la forme de bobines de papier (Kraft et fluting).

Les produits d'emballage se présentent sous deux formes :

- Sacs en papier Kraft (2 à 6 plis)
- Boîtes et caisses en carton ondulé

Les sacs en papier sortent de l'usine de la société SACZA. Ils servent au conditionnement du ciment et du sucre.

En 1987, SACZA a importé plus de 1 100 tonnes de papier Kraft pour la confection des sacs, sans que l'usine ait tourné à plein. Cette société est concurrencée par des sacs à ciment importés, d'un coût rendu au Zaïre moins élevé que son prix de vente local, après application de la CCA au taux de 20 % pour cette catégorie de produit.

La dépendance en totalité des importations pour les approvisionnements en Kraft et les difficultés de trésoreries que connaît SACZA sont, dans ce contexte, des facteurs limitants de la production.

Les boîtes et caisses sont en carton ondulé, ce matériau étant produit par deux sociétés : ZAPAK et CARTOZAIRE qui couvrent tout le marché. Les emballages intéressent les produits alimentaires et les produits ménagers.

Le marché des caisses en carton connaît une certaine prospérité. Il est en expansion certaine. La qualité des cartons apparaît au-dessous de celle obtenue en Europe mais répond correctement à la demande.

Les statistiques de l'OFIDA indiquent pour 1988 des importations de boîtes et caisses en carton dépassant les 2 000 tonnes avec une taxe d'environ 34 %.

I.3 - LE METAL

Le métal utilisé est le fer importé sous forme de tôle, et transformé dans le pays par deux sociétés :

COBEGA qui consomme de la tôle dans les épaisseurs de 0,24 et 0,35 mm à raison de 13 000 tonnes/an pour produire :

- des bidons à huile et produits pétroliers,
- des boîtes rondes alimentaires,
- des boîtes pour peinture,
- des capsules métalliques pour le bouchonnage des bouteilles.

Les formats de ces récipients ne dépassent pas pour les plus grands 0,60 m en hauteur et 0,40 m en diamètre.

ZAIRE SOZATOLE qui façonne la tôle pour produire des fûts à raison de :

- 200 000 fûts/an de 200 litres
- 5 000 fûts/an de 36 litres

destinés à des produits pétroliers et industriels. A raison d'une vingtaine de kg le poids d'un fût de 200 litres, la consommation de tôle, serait d'environ 4 500 tonnes.

Ces emballages répondent en qualité comme en quantité à la demande de la clientèle. Concurrencés par les matières plastiques pour les récipients de petite contenance, le fer offre néanmoins une meilleure sécurité anti-infraction.

D'autres sociétés produiraient en quantité moindre des emballages métalliques en même temps que d'autres articles.

Le marché occupé par le métal se montre stable dans l'ensemble et limité au créneau des produits alimentaires et des produits traditionnels tels que les bidons d'huile, ces derniers étant cependant concurrencés par le plastique.

Les tonnages consommés pourraient être de l'ordre de 20 000 tonnes/an.

Aucun autre métal que le fer ne semble occuper le terrain, comme l'aluminium par exemple apparemment absent.

I.4 - LE VERRE

Il est question ici du verre creux (bouteilles et flacons), fabriqué au Zaïre par la société BOUKIN qui appartient à 100 % au groupe HEINEKEN.

Avec 29 700 tonnes de production annuelle, BOUKIN, seul fabricant de verre creux, couvre tout le marché. La matière première principale est nationale : les sables locaux. Seuls des additifs sont importés.

La demande est forte et soutenue, notamment par les brasseries et les fabricants de boissons gazeuses qui absorbent 95 % de la production. La baisse de la consommation de bière observée depuis 18 mois (appauvrissement de la population) paraît compensée en partie par un report sur les sodas.

Les 5 % restant de la production de verre intéressent les autres secteurs : huile et surtout alcool.

Par contre, pour la pharmacie, presque tous les flacons sont importés et BOUKIN n'occupe que 0,5 % du terrain sur ce créneau.

I.5 - LES TEXTILES

Les textiles sont utilisés dans l'emballage sous la forme de sacs.

Il faut distinguer les textiles à base de fibre naturelle et les textiles synthétiques.

Les prix de revient et la compatibilité des fibres en contact avec le contenu des sacs décident de la matière première à utiliser pour leur confection.

I.5.1 - Les sacs en fibre naturelle

Ils sont en coton ou en jute.

Les sacs en coton : Ils servent à la farine, et plus précisément à la MIDEMA (Miroterie de Matadi) qui a le monopole de sa distribution dans tout le pays. La mise en sac est faite à Matadi pour 99,5 %, port par lequel arrivent les céréales importées.

La région du Kivu, à l'Est du pays et en altitude, permet la culture du blé. La production représente 0,5 % de la consommation totale. Les sacs nécessaires sont expédiés sur place.

Ces sacs sont fabriqués par la société UTEXAFRICA à raison de :

3 240 000 sacs/an pour Matadi
15 000 sacs/an pour le Kivu

3 255 000 sacs/an

Les sacs chargent 45,36 kg de farine (100 livres), la MIDEMA les achète 390 zaïres pièce.

Ce sont des emballages perdus, sans réemploi. En fait, les sacs vides font l'objet d'un commerce intense sur les marchés africains de Kinshasa, et jusqu'à Brazzaville, où ils sont réutilisés en tissu d'habillement. La MIDEMA estime que ses besoins en sacs augmenteront de 15 à 20 % en 1990, pour atteindre et dépasser les 3 800 000 sacs.

I.5.2 - les sacs en jute

Ils sont principalement utilisés pour les produits agricoles (café, cacao, maïs...) et exceptionnellement pour le charbon de bois qui les utilise plutôt en réemploi quand ils sont devenus hors service.

Ces sacs sont consignés et supportent trois rotations en moyenne avant d'être éliminés du circuit. Ils coûtent 450 zaïres. Leurs dimensions sont de 105 x 70 cm (50 kg de charge).

La société TISSAKIN qui les fabrique en produit annuellement entre 3,5 et 4 millions, en ne tournant qu'à 40 % de sa capacité. La matière première est locale mais elle doit être complétée à part plus ou moins égale par des importations pour renforcer la qualité.

Le jute local n'est pas cultivé, aussi sa qualité est-elle médiocre. Il est récolté principalement dans le Bandudu et le Bas-Zaïre.

La consommation de 4 000 tonnes par an d'origine locale et importée, se répartit de la façon suivante :

JUTE LOCAL		JUTE IMPORTE	TOTAL
BONNE	MEDIOCRE	COMPLEMENT	% TONNES
-	45 %	55 %	100 %
-	1 800 t.	2 200 t.	4 000 t.
70 %	-	30 %	100 %
2 800 t.	-	1 200 t.	4 000 t.
ECONOMIE REALISABLE (2200 - 1200) = 1 000 t.			

1.5.3 - Les sacs en fibres synthétiques

Ils sont en polypropylène et servent surtout aux produits agricoles (sucre, maïs, aliments pour bétail, etc...) mais ne conviennent pas au café et au cacao. Ils servent aussi au charbon de bois mais le plus souvent en réemploi.

Ces sacs ne sont pas consignés et donc non réutilisés pour l'usage qui en est fait initialement. La société TISSAKIN, le principal fabricant, représente 70 % du marché avec une production de 5 000 000 de sacs par an. La production tourne à 85 % de sa capacité.

Le marché total du pays en sacs de polypropylène oscillerait aux alentours de 7 000 000 d'unités par an, en considérant que d'autres sociétés, en quantité beaucoup moindre, fabriquent ce même produit.

La matière première est en totalité importée, sous la forme de granulés. Les fibres sont produites dans les mêmes unités qui fabriquent les sacs. Il est à noter que le polypropylène est une matière qui se recycle très mal. Et à peine 2 % des produits déjà transformés sont réutilisables sans risquer de bourrer dans les vis d'extrusion. Un retraitement serait nécessaire mais oblige à des investissements coûteux difficilement rentables dans le contexte local.

Le sac de 50 kg en polypropylène est vendu 230 zaïres. Le marché de ce type de sac est en forte progression. Le sac en polypropylène tend à remplacer celui en jute, pour des raisons pratiques plus qu'économiques. En effet, c'est un produit perdu (récupéré par la population) impeccable de présentation et chatoyant, quand le sac en jute, à valeur plus élevée à l'achat devrait revenir meilleur marché à la rotation.

Prix d'un sac de 50 kg en zaïres

	EN JUTE	EN POLYPROPYLENE	DIFFERENCE
A l'achat	450	230	- 220
A l'usage	150	230	+ 80

Il apparaît donc rentable de soutenir l'emploi du jute, d'autant que cette matière première compte pour 50 % dans la production nationale. En fait, le courant en faveur du polypropylène paraît irréversible pour des raisons multiples, et notamment :

- hygiène des produits alimentaires
- aspect chatoyant de la fibre plastique
- marché second et informel des sacs perdus en polypropylène
- approvisionnement et traitement de la fibre synthétique moins complexe.

Pour quelques une de ces raisons, la MIDEMA a renoncé au jute, et elle utilise à présent le polypropylène pour tous les sous-produits de la minoterie, et notamment les aliments pour bétail. Ce marché est en forte expansion avec 150 000 sacs/an sur les 250 000 sacs en polypropylène qu'elle consomme.

I.6 - LES MATIERES PLASTIQUES

Elles sont utilisées pour produire des sacs, des sachets, des bouteilles, des casiers etc...

La matière première employée est principalement le polypropylène dans la grande majorité des cas, et en partie le PVC, principalement dans la bouteille.

La matière première est importée sous forme de granulés. Elle est transformée par les différents procédés classiques :

I.6.1 - Extrusion - soufflage : Pour la fabrication des films en PEBD et PEHD destinés à la confection des sacs

Ces sacs sont universellement répandus, imprimés à la marque du client et aux dimensions demandées. Ils ont un caractère publicitaire.

Plusieurs fabricants produisent du film polyéthylène parmi lesquels il faut retenir :

- PLASTICA (le plus important)
- FRANCOPLAST
- MULTIPLAST

La demande est forte et le marché se situe nettement en hausse.

I.6.2 - Injection - soufflage : Pour la fabrication de flacons, bouteilles, jerricans et tous les récipients en polyéthylène ou en PVC

Ces récipients sont destinés pour la plus grande partie aux produits alimentaires, ainsi qu'aux produits d'entretien ménagers et aux cosmétiques. On retrouve ici les mêmes fabricants que précédemment : PLASTICA, FRANCOPLAST, MULTIPLAST ; mais aussi beaucoup d'autres entreprises de moindre importance, certaines ayant un caractère artisanal.

La production est également très soutenue et en hausse.

I.6.3 - Injection : Pour la fabrication des packs et des casiers à bouteilles surtout.

Les casiers traditionnels en bois pour brasseries et limonaderies ont totalement disparu du marché au profit du casier monobloc en polyéthylène.

Il existe deux modèles de casiers :

- Le casier bière à 12 bouteilles de 65 cl
- Le casier boisson gazeuse à 24 bouteilles de 30 cl.

Mais en fait, chaque marque de boissons possède ses modèles de casiers, distincts dans la forme mais surtout dans la couleur. Le casier plastique contribue très nettement à représenter la marque des boissons transportées.

Les principaux fabricants de casiers en matière plastique sont :

- PLASTICA
- FRANCOPLAST
- ZAIRE PLASTIQUE
- S.B.K.

Cette dernière société est une brasserie-limonaderie qui a intégré il y a quelques années la fabrication de ses propres casiers. Pour cela, elle importe du rebroyé de polyéthylène qu'elle utilise avec l'ajout de décolorant et des stabilisants.

Le casier à bouteilles est un produit qui se porte bien. Il est con-signé et réutilisé autant de fois qu'il est possible, avec une durée de vie remarquable pour un article parfois malmené : 6 à 8 ans.

Son prix varie entre 1 200 et 2 400 zaires suivant qu'il est produit à partir de polyéthylène recyclé ou vierge.

La production des casiers continue d'être importante pour maintenir et renouveler un parc relativement considérable.

Les casiers retournés cassés sont systématiquement recyclés après broyage, sans présenter de difficulté technique.

I.6.4 - Evolution du marché des matières plastiques

Par leurs capacités d'adaptation et les formes les plus variées sous lesquelles elles sont susceptibles de se présenter, souples ou rigides par exemple, les matières plastiques connaissent une forte expansion. De nombreuses entreprises se seraient installées récemment, plusieurs d'entre elles entre les mains de libanais et d'autres appartenant au secteur informel qui en partie recycleraient du polyéthylène de récupération.

Les matières plastiques, arrivées plus tard sur le marché, occupent des terrains pris sur tous les autres matériaux :

- sacs en polyéthylène en remplacement du papier
- sacs en polypropylène en remplacement du jute ou du coton
- boîtes en polyéthylène en remplacement du carton
- bidons en polyéthylène en remplacement du fer
- bouteilles et flacons en polyéthylène en remplacement du verre
- casiers à bouteilles en polyéthylène en remplacement du bois...

Dans tous les cas, les matières plastiques ont apporté des avantages indéniables sur les matériaux remplacés qu'il serait difficile de contester :

- meilleure solidité que le papier,
- excellente présentation avec coloration dans la masse et possibilité d'impression,
- résistance aux chocs dans le flaconage par rapport au verre,
- meilleure tenue aux intempéries que le papier ou le carton,
- bonne durabilité et meilleure imperméabilité que le bois,
- prix de revient souvent très compétitif avec les matériaux pour des productions de grande série.

Chiffrer ce que représente les matières plastiques dans l'emballage n'est pas aisé en raison des inconnues de ce marché difficile à cerner. Il est possible toutefois de donner quelques indications à partir des enquêtes et des chiffres qui ont pu être obtenus :

- Polyéthylène en fibre pour sacs et sachets	environ 900 tonnes/an
- Polypropylène pour sacs tissés	environ 2 000 tonnes/an
- Polyéthylène et PVC pour bouteilles et flacons	environ 2 200 tonnes/an
- Casiers à bouteilles en polyéthylène : 500 000 unités/an représ.	900 tonnes/an
- Autres produits d'emballage obtenus par injection : boîtes, packs à poissons etc...	environ 20 tonnes/an

TOTAL 6 020 Tonnes/an

Le Zaïre consommerait approximativement 6 000 tonnes de matières plastiques pour ses besoins annuels en emballage. Il semble que ce chiffre sera fortement amené à croître au cours des prochaines années.

1.7 - TABLEAU RECAPITULATIF (page suivante)

EMBALLAGE : TABLEAU SYNOPTIQUE

E. 1.1

MATIERES PREMIERES				EMBALLAGES CORRESPONDANTS					
MATERIAUX EMPLOYES	PRESENTATION	ORIGINE		NATURE	DESTINATION	PRINCIPAUX FABRICANTS	ADEQUATION		
		NATIONALE	IMPORT				QUALITE	QUANTITES PRODUITES	OBSERVATIONS
BOIS	PLANCHE ET CONTREPLAQUE (ESSENCES DIV.)	x		CAISSES CRETES SOUS-CONTAINERS	EXPORTATIONS	EMBALLY (50%) + AUTRES	MEDIOCRE	A LA DEMANDE	FRET DE BOIS
					PALETTES	MANUTENTIONS LOCALES	SIFORZAL + AUTRES	CORRECTE	EN EQUILIBRE
PAPIER ET CARTON	BOBINE KRAFT		x	SACS	CIMENT PRODUITS AGRICOLES	SACZA	CORRECTE	MANQUE DE PAPIER	> SAC IMPORTE
	BOBINE KRAFT + BOBINE FLUITING	(x)	x	BOITES ET CAISSES EN CARTON ONDULE	ALIMENTATION ET PROD. DE CONSOMMAT.	CARTOZAIRE ZAPAK	BONNE A MOYENNE	DEMANDE SOUTENUE	MARCHE EN EXPANSION
METAL (FER)	TOLE		x	BOTTES RONDES BIDONS FUTS	PRODUITS ALIMENT. HUILES PRODUITS PETROLIERS PEINTURES	COBEGA ZAIRE SGZATOLE + AUTRES	BONNE	A LA DEMANDE	PRODUITS TRADITIONNELS
VERRE	SABLE + PRODUITS ANNEXES	x	x	BOUTEILLES	BRASSERIES LIMONADERIES HUILES ET ALCOOLS	BOUKIN (100%)	BONNE	FORTE DEMANDE	FLACONS POUR PHARMACIE IMPORTEES A 99,5%
FIBRES TEXTILES	NATURELLES	x	x	JUTE	PRODUITS AGRICOLES	TISSAKIN	BONNE	MOYENNE	CONCURRENCE DE LA FRANCE
				COTON	FARINE	UTEXAFRICA	BONNE	SOUTENUE	IMAGE DE MARQUE DE WIDEA
				PCLYPROPYLENE	PRODUITS AGRICOLES	TISSAKIN	BONNE	FORTE	MARCHE EN EXPANSION
MATERIES PLASTIQUES	SYNTH.		x	FILM OBTENU PAR EXTRUSION SOUFFLAGE	TOUTE APPLICATION	PLASTICA FRANCOPLAST MULTIPLAST + NOMBREUX AUTRES	BONNE	FORTE	MARCHE EN HAUSSE
				PRODUIT OBTENU PAR INJECTION	POISSONNERIES BRASSERIES ET LIMONADERIES	PLASTICA FRANCOPLAST S.B.K. ZAIRE PLASTIQUE	EXCELLENTE	SOUTENUE	LE PLASTIQUE A TOTALEMENT SUPPLIANTE LE BOI
				PRODUIT OBTENU PAR INJECTION SOUFFLAGE	ALIMENTATION ENTRETIEN COSMETIQUE	PLASTICA FRANCOPLAST MULTIPLAST + AUTRES	BONNE	SOUTENUE	MARCHE EN HAUSSE

II - LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

En essayant de classer les matières premières utilisées pour les emballages en commençant par celles qui sont originaires du pays et en terminant par les matières importées subissant la plus faible transformation, nous obtenons :

- 1 - Le bois
- 2 - Le verre
- 3 - Les textiles naturels (jute et coton)
- 4 - Le papier-carton
- 5 et 6 - Les matières plastiques et le métal

Examinons les possibilités de substitution en privilégiant chaque fois que possible les matières premières nationales.

II.1 - LE BOIS :

Il pourrait théoriquement remplacer les matières plastiques pour les casiers à bouteilles. En fait, ce marché paraît difficile à reprendre sinon impossible.

Du point de vue technique, le plastique plus robuste et monobloc, répond mieux au besoin, que ne peut le faire le bois. Et sa durée de vie est bien supérieure : du simple au triple.

Concurrer dans ces conditions un casier en polyéthylène dont le coût se situe dans la fourchette 1 200 - 2 400 zaires paraît une gageure.

Le bois pourrait par contre, trouver un développement plus important sur le marché de la palette encore peu structuré. C'est un secteur sans concurrence qui pourrait absorber un volume appréciable d'essences secondaires non commercialisées parce que dites sans marché. Mais développer le marché de la palette, c'est avant tout réorganiser les activités de manutention dans le pays, structurer et régenter les opérations de transport, de chargement et de déchargement. C'est donc coordonner à un niveau inter entreprises, et avec la participation de l'ONATRA et de tous les organismes et sociétés impliqués dans le transit et les livraisons, toutes les actions à mener dans ce domaine. Ceci pourrait faire l'objet d'une étude spécifique débouchant sur un projet.

II.2 - LE VERRE

Le verre ne paraît pas non plus pouvoir reprendre du terrain sur le marché de la bouteille plastique, son principal concurrent.

La société BOUKIN pourrait néanmoins tenter de déborder le marché national en développant les exportations de bouteilles dans les pays à devise plus forte. Il serait souhaitable parallèlement que cette société puisse pousser sa technologie et parvenir à conquérir le marché du flacon pharmaceutique qui lui échappe.

II.3 - LES TEXTILES NATURELS

Peut-on se demander jusqu'à quel point le Zaïre est tenu d'importer du jute pour renforcer la qualité du sien, récolté mais non cultivé.

Pourrait-on cultiver le jute au Zaïre ou du moins en augmenter la qualité pour se passer des importations ?

Connait-on de façon suffisamment précise les régions où se récolte le jute, nombreuses au Zaïre, et ne devrait-on pas entreprendre une étude, si elle n'existe, portant sur l'économie du jute et ses perspectives de développement au Zaïre ?

La demande serait importante et occultée en partie par l'entrée en fraude de ce type de sac.

II.4 - LE PAPIER CARTON

Détenteur d'un important massif forestier, le Zaïre devrait en toute logique pouvoir exploiter ses ressources à des fins papetières plutôt que d'importer du papier.

Cependant, les unités de production papetière telles qu'elles se sont développées à l'heure actuelle, apparaissent inadaptées aux besoins de la population des pays en cours de croissance et à faible consommation.

Il serait toutefois souhaitable d'examiner les moyens existants pour produire de la pâte à papier et du papier avec des équipements rustiques qui puissent répondre aux besoins internes et limités du Zaïre.

La fabrication du papier nécessite 3 éléments de base abondamment disponibles au Zaïre :

- Le bois
- L'eau
- L'électricité.

Le Zaïre apparait donc particulièrement bien placé pour produire du papier et satisfaire sa propre consommation. La vocation du Zaïre à devenir un pays producteur et exportateur de papier et/ou de pâte à papier est moins évidente.

La consommation actuelle du Zaïre est d'environ 250 000 tonnes de papier par an. Cette consommation est appelée à croître sensiblement au cours des prochaines années.

Les machines à papier modernes sont beaucoup trop sophistiquées et aussi trop productives pour s'adapter et couvrir les besoins modestes du Zaïre.

Par contre, des anciennes machines à papier de faible capacité devraient pouvoir répondre à la demande, à des conditions probablement intéressantes : valeur de la casse, ou presque.

Ainsi, une machine de largeur 2 mètres tournant à 100 mètres/minute (très faible) produirait 5 000 tonnes/an de papier de 65 g/m². En largeur de 3 mètres, et tournant à 200 mètres/minute, elle produirait 15 000 tonnes/an.

Il y a lieu de prévoir une unité de fabrication de pâte à papier (pâte à la soude blanchie) à proximité de l'usine de fabrication de papier.

Cette pâte pourrait être produite à partir des essences forestières dites secondaires, non commercialisées et sans valeur marchande.

Pour produire une tonne de pâte, il faut prévoir une consommation d'environ 30 kg de soude (valeur approximative). C'est à dire qu'il faudrait :

- 150 000 kg de soude pour produire 5 000 t/an de pâte à papier
- 450 000 kg de soude pour produire 15 000 t/an de pâte à papier.

Par ailleurs, la récupération des vieux papiers telle qu'elle est pratiquée à Kinshasa est à encourager. L'unité de retrituration de la ZA-PAK qui fonctionne correctement prouve qu'à petite échelle, le pays est capable de produire du papier pour sa consommation.

II.5 - LES MATIERES PLASTIQUES

Le Zaïre restera sans doute tributaire de longues années encore des importations de matières premières. Il y a lieu de noter cependant, que dans un avenir plus ou moins éloigné, le pays pourrait produire son propre polyéthylène en transformant de l'éthanol obtenu à partir de plantation de cannes à sucre.

II.6 - LE METAL

Le fer qui cède une partie du terrain aux matières plastiques conservera des bastions solides, principalement en conserverie alimentaire pour les boîtes, et les fûts de 200 litres.

Pas de réelles substitutions s'avèrent envisageables pour ces produits.

L'aluminium trouverait des applications nombreuses dans le petit conditionnement et la fabrication de boîtes par poinçonnage, mais en compétition avec les matières plastiques.

III - LE "CONCEPT" D'EMBALLAGE

Avant d'envisager un développement intégré de l'emballage au Zaïre, il convient de rappeler un certain nombre de remarques d'ordre général. En effet, il semble qu'actuellement le Zaïre n'est pas prêt pour mettre en place une réelle stratégie de l'emballage. Néanmoins, un certain nombre de préalables doivent être mis en place dès maintenant et les entreprises existantes dans ce domaine doivent commencer à raisonner "emballages".

III.1 - LE POIDS ECONOMIQUE DE L'EMBALLAGE

Nous rappellerons ici brièvement les principaux points qui mettent en évidence le poids économique de l'emballage et la situation du Zaïre par rapport au concept de l'emballage.

- L'emballage est d'autant moins nécessaire, que les produits sont auto-consommés
- L'emballage n'est pas un gadget inutile, mais un produit industriel à part entière
- Un emballage de qualité donne une bonne ouverture sur l'exportation
- L'emballage est un facteur important du prix de vente (de 0 à 200 % du prix du produit)
- La fabrication d'emballage est consommatrice d'énergie mais celle-ci peut être récupérée lors du recyclage
- Dans les pays en voie de développement, on considère que 50 % des produits alimentaires distribués sont avariés faute d'un emballage adéquat
- En transport maritime 70 % des avaries pourraient être évitées grâce à de meilleurs emballages
- La consommation d'emballage peut être considérée comme un indicateur du niveau de vie, comme le montre le tableau page suivante
- La progression de la production des matériaux d'emballage va être très forte d'ici à l'an 2000. La progression sera moindre dans les pays industriels que dans les pays moins développés. La consommation des pays sous-développés restera stationnaire.
- L'Afrique représente 0,5 % de la production mondiale d'emballages
- Les machines d'emballages et de conditionnement sont souvent sophistiquées.

Comparaison de la consommation de matériaux d'emballage per capita (kg/an)

entre différents types de pays à l'horizon 2000

M A T E R I A U	Type de pays	Industrialisé avancé	Industrialisé moins avancé	En voie de développement	Sous-développé	Consommation moyenne (ensemble du monde)	
	PNB/habitant \$	10 000	5 000	1 000	100	1985	2000
	Population (million)	500	740	2 800	2 164		
METAL		8	4	3	1	3	2,8
VERRE		45	10	5	2	7	7,8
PAPIER-CARTON et ONDULE		70	45	10	5	12,8	17,3
BOIS		10	5	3	2	4	3,3
PLASTIQUE		30	20	6	3	3,2	8,6
TOTAL		163	84	27	13	--	--

III.2 - LES FONCTIONS DE L'EMBALLAGE

Pour bien définir le rôle et la place de l'emballage il importe de rappeler ses principales fonctions :

a - La fonction contenir et protéger

L'emballage doit protéger le produit contre les agressions en provenance de l'extérieur. Ces agressions peuvent être mécaniques ou climatiques (ainsi des produits frais transportés en vrac sur plus de 250 km de route défoncée, arriveront très avariés surtout en ce qui concerne la partie inférieure du chargement, en revanche un camion peu chargé entraînera un coût unitaire de transport élevé), ou encore être liées aux conditions extérieures et provoquer la dégradation du produit (soleil, humidité, poussière...). L'emballage doit également protéger contre les déperditions (étanchéité, perméabilité).

Le type de protection doit donc tenir compte :

- de la nature du produit,
- de la nature des agressions,
- des critères de qualité que l'on veut préserver.

b - La fonction transport et manutention

L'emballage doit encore être conçu pour faciliter le transport et la manutention du produit. A titre d'exemple on citera l'enchaînement bouteille, casier, palette, camion, route. La prise en compte de ce système fait apparaître la nécessité d'une normalisation des dimensions.

De plus l'emballage doit prendre en compte la qualité du transport. En effet, une piste en mauvais état et une route bitumée ne nécessiteront pas la même qualité d'emballage. Dans certains cas le coût de l'emballage qui résulte des fortes contraintes peut être rédibitoire quant au transport du produit.

c - La fonction d'information

Cette fonction provient surtout du fait que le vendeur disparaît de plus en plus et que le produit se retrouve souvent seul face à l'acheteur. On remarquera que cette tendance ne se manifeste pas encore au Zaïre, du moins pour la consommation de masse. Au contraire souvent l'emballage ne participe pas à la vente puisque de nombreux revendeurs informels éclatent les produits pour vendre encore plus au détail.

En théorie, l'emballage porte deux types de messages différents :

- Information de l'acheteur à propos du produit
- Faire vendre le produit.

d - La fonction utilisation du produit

L'emballage doit faciliter l'utilisation du produit, avoir une durée de vie supérieure au temps d'utilisation ou de stockage chez l'acheteur.

e - La fonction de mécanisation

L'emballage doit pouvoir être utilisé de façon mécanisée par l'emballleur.

f - La fonction recyclage

Tout emballage doit pouvoir être recyclé.

Donc l'emballage est le point de rencontre entre la qualité du produit et la relation au consommateur (besoin, choix, exigence, promotion publicitaire...). Ceci suscite donc deux remarques à propos du Zaïre :

- le concept de "qualité" n'a pas encore la place qu'il devrait avoir au Zaïre,
- le "consommateur" tel qu'il est défini dans les pays développés n'existe pas au Zaïre (peu d'actions publicitaires, ni d'organismes de défense des consommateurs) et les entreprises bien souvent ne doivent se contenter que des emballages disponibles.

III.3 - LES CONDITIONS DE MISE EN PLACE D'UNE FILIERE EMBALLAGE

Actuellement l'emballage en tant que filière n'existe pas au Zaïre, on peut juste dire qu'elle est à l'état embryonnaire, puisqu'il existe des fabricants d'emballages et un organisme de contrôle l'OZAC.

Pour que cette filière puisse prendre un essor convenable, il existe un certain nombre de préalables qui diffèrent selon qu'il s'agit d'une part de produits manufacturés et d'autre part de produits agricoles ou alimentaires.

Dans le cas de produits manufacturés, ces préalables sont :

- la présence d'une production locale forte ou
- la fabrication de produits élaborés éventuellement destinés à l'exportation.

Les préalables pour l'emballage des produits agricoles ou alimentaires :

- l'existence de circuits commerciaux de taille non négligeable ce qui suppose l'existence d'infrastructures de transport fiables, de canaux de collecte-stockage-distribution bien organisés et éventuellement de politiques de marketing
- l'existence d'une chaîne de froid pour les produits frais
- l'existence d'un contrôle de qualité à tous les stades des échanges commerciaux, du producteur au consommateur en passant par le distributeur. Ce contrôle de qualité suppose également une concurrence entre les fabricants d'emballages ainsi que des échanges d'informations.

Ces conditions ne sont encore que rarement remplies au Zaïre.

III.4 - NORMALISATION ET CONTROLE DE QUALITE

C'est certainement dans ces domaines que des actions sont à entreprendre dès maintenant au Zaïre. Les remarques qui suivent peuvent s'appliquer à l'ensemble de l'industrie.

Tout d'abord, le contrôle de qualité, il permet avant tout de clarifier les relations client-fournisseur, en définissant clairement les besoins des uns et les possibilités des autres. Ces règles de qualité peuvent permettre si elles sont clairement définies de régler les litiges. De plus, le contrôle de qualité, et la mise en place de label par l'OZAC peut être un excellent moyen de promotion et de reconquête du marché zaïrois par des produits zaïrois, pour ensuite être exportés.

Pour illustrer ces propos, nous citerons la norme française :

L'assurance de la qualité ne sera pas complète si les exigences données ne reflètent pas entièrement les besoins de l'utilisateur. Dans un but d'efficacité, l'assurance de la qualité implique généralement une évaluation permanente des facteurs qui influent sur l'adéquation aux applications prévues de la conception ou des spécifications, de même qu'elle implique des vérifications et audits des opérations de production, d'installation et de contrôle. Donner confiance peut impliquer fournir des preuves.

Dans une entreprise, l'assurance de la qualité est utilisée comme outil de gestion. Dans des situations contractuelles, l'assurance de la qualité est également utilisée pour donner confiance dans le fournisseur.

L'intérêt de la normalisation est de plusieurs ordres :

- A l'origine, la norme est une standardisation qui permet l'interchangeabilité et l'association des matériaux entre eux
- La norme permet de régler les problèmes techniques et commerciaux concernant les échanges de produits.

Au Zaïre, la mise en place de normes doit se faire par l'intermédiaire de l'OZAC et des fabricants d'emballages existants déjà. Ces normes doivent répondre à deux objectifs :

- Etre apte à l'exportation et donc respecter les normes américaines ou européennes,
- Etre compatible avec le marché intérieur et les autres marchés africains, d'où la nécessité pour certains produits de mettre en place des normes adaptées à l'Afrique (par rapport à ses climats et à son niveau de développement). Ceci permettrait certainement une limitation et un meilleur contrôle des importations.

LE SECTEUR D'APPUI " MAINTENANCE "

SECTEUR D'APPUI " MAINTENANCE "

=====

SOMMAIRE

=====

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU SECTEUR	1
II - LES ACTIVITES	1
II.1 - Entretien préventif et réparation	1
II.2 - L'approvisionnement en pièces de rechange	3
II.3 - Fabrication des pièces de rechange	5
II.4 - La récupération et le recyclage	6
III - RESSOURCES ET BESOINS	7
III.1 - Les outils de production	7
III.2 - Le personnel et la formation	7
IV - LES MARCHES	8
IV.1 - La nature du marché et son dynamisme	8
IV.2 - Le marché de la mécanique	8
IV.3 - Le marché du matériel électrique et de la régulation .	8
IV.4 - Le marché du matériel de transport	9
V - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS	9
V.1 - Dans la pratique de l'entretien	9
V.2 - Dans l'organisation de la sous-traitance	9
V.3 - Au niveau du matériel d'entretien et de réparation	10
V.4 - Dans la maintenance des organismes publics	10
V.5 - Dans l'approvisionnement des pièces de rechange	10
V.6 - Dans la récupération et le recyclage	10

I - ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU SECTEUR

Les limites de ce secteur ne sont pas clairement définies ; néanmoins dans un premier temps, il convient de distinguer :

- * l'entretien préventif,
- * la réparation ou entretien curatif.

De même le terme de maintenance englobe souvent les activités suivante :

- * l'approvisionnement en pièces de rechange,
- * la fabrication locale de ces pièces,
- * la récupération et le recyclage.

Au risque de déborder un peu, nous considérerons toutefois l'ensemble de ces activités.

Historiquement, il est bien évident que l'activité de la filière commence avec toute activité industrielle, agricole (d'un certain niveau) et de transport mais un détonateur a été la seconde guerre mondiale qui a coupé le pays de ses bases normales d'approvisionnement et a donc conduit à la fabrication sur place de pièces jusque là importées. Les vicissitudes de l'économie zaïroise ont dans les dernières décennies plus ou moins perturbé les activités de la filière qui est souvent passée de l'entretien préventif à la réparation avec des bouts de fil de fer. On note actuellement une tendance au redressement de cette situation et au retour à une orthodoxie technique.

II - LES ACTIVITES

II.1 - ENTRETIEN PREVENTIF ET REPARATION

L'entretien préventif avec remplacement systématique des pièces n'est que très rarement pratiqué au Zaïre, c'est donc la réparation qui est pratiquée après constatation de la déficience du matériel en question.

Seules, certaines pièces d'usure bénéficient de remplacement périodique avant la rupture.

Souvent les rares sociétés qui pratiquent l'entretien préventif, le font avec des cadences de remplacement préconisées en Europe et en aucun cas celles-ci ne sont adaptées aux conditions d'utilisation au Zaïre.

Il en résulte une proportion inadéquate de pièces neuves et usagées dans certains sous-ensembles avec par conséquent le plus souvent une diminution de la fiabilité et des difficultés supplémentaires dans l'évaluation des besoins en pièces de réchange pour les entretiens ultérieurs.

Cette situation résulte essentiellement :

- * du manque de formation des techniciens,
- * du coût en devises des pièces de rechange,
- * des difficultés et de la lenteur de l'approvisionnement,
- * de la dispersion des installations.

Les différents secteurs d'intervention de la maintenance sont :

- * le parc du matériel routier,
- * le parc du matériel de chemin de fer,
- * le parc fluvial,
- * le parc aérien (réduit et très spécialisé),
- * le matériel de carrières et mines,
- * les équipements agro-industriels,
- * les moteurs techniques et groupes électrogènes.

Les grands producteurs de maintenance sont la plupart du temps confondus avec les "consommateurs". Parmi ces entreprises ayant organisées elles-mêmes leur maintenance on trouve :

- * GECAMINES et MIBA pour le mine et la métallurgie primaire,
- * SNCZ, ONATRA, SOTRAZ, TRANSMAC... pour les principales sociétés de transport,
- * l'Office des Routes, SAFRICAS, AUXELTRA-BOTON, SGE, SWANEPOEL pour les travaux publics et la construction,
- * la REGIDESO et la SNEL pour les services publics,
- * l'ensemble des grandes industries zaïroises (sucre, textile, huile...).

Tous ces grands consommateurs ont des organisations propres de maintenance, elles sont souvent inefficaces. On peut se demander pourquoi ? Il apparaît que la mentalité locale fait ressortir l'entretien comme une activité secondaire, moins "noble" que la production, en tout cas moins apparente.

D'autre part, l'entretien de certains matériels nécessite une spécialisation que tout le monde ne peut avoir.

On assiste donc actuellement à la mise en place de sociétés de maintenance liées aux fabricants de matériel (Atlas Copco, Caterpillar, par exemple).

La cession de la maintenance à des entreprises spécialisées liées aux constructeurs de matériel est certainement efficace et se révélera certainement économiquement bénéfique par la diminution des heures d'arrêt et la réduction du taux de renouvellement de matériel. Mais cette solution n'est pas idéale car la décision de remplacement est passée dans les mains du constructeur et en aucun cas il ne remplacera la pièce d'origine par un intrant de fabrication locale, même s'il s'agit de pièce de conception très simple.

Une autre forme de maintenance est celle mise en place à la REGIDESO, où elle est réalisée par la société BABCOCK, qui assure l'entretien des pompes et groupes. Cette expérience est financée par la BAD qui protège ainsi ses financements antérieurs. La maintenance actuelle est curative au lieu d'être ce qu'elle devra être plus tard : "préventive". Le volet informatique mis en place est lourd, mais est un préalable à toute maintenance efficace. BABCOCK importe elle-même les pièces de rechange (c'était sa vocation à l'origine). Mais dans ce cas, il ne s'agit que d'intrants indiscutables, alors qu'il en serait autrement si c'était la REGIDESO qui assurait la commande. Ceci se traduit par un coût élevé à double titre : perte du bénéfice de l'intrant "indiscutable" et récupération de la CCA.

Il existe aussi quelques installations industrielles consacrées depuis toujours à la maintenance (chantier naval de Chanimétal, ateliers électriques de Charleroi à Likasi...).

Enfin une grande partie de la maintenance pour de petites installations est faite de façon informelle (petits artisans mécaniciens, électriques etc.).

II.2 - L'APPROVISIONNEMENT EN PIÈCES DE RECHANGE

L'entretien préventif aussi bien que la réparation nécessitent des pièces de rechange qui souvent peuvent venir du fournisseur de matériel mais pourraient aussi dans de nombreux cas être fabriquées sur place. Parfois pour les machines anciennes, elles doivent d'ailleurs obligatoirement être fabriquées à la demande, au Zaïre ou à l'étranger.

Dans l'ensemble, les procédures d'approvisionnement en pièces de rechange sont très compliquées. Les organes de décision des entreprises couvrent trois grands secteurs :

- a) l'unité de production, souvent dans une région de l'intérieur du pays,
- b) le centre administratif avec centralisation des décisions à Kinshasa,
- c) le bureau d'achat en Europe.

La procédure normale d'approvisionnement peut être résumée comme suit :

- * réquisition du chef d'entretien de l'unité de production,
- * transmission de la réquisition à la direction générale,
- * aval du service du budget,
- * établissement de la demande de prix,
- * approbation du chef d'entretien,
- * transmission de la demande de prix à la direction régionale,
- * transmission à la direction de Kinshasa,
- * transmission au bureau d'achat en Europe,
- * consultation des fournisseurs,
- * circuit inverse pour sélection et approbation des offres,
- * ordre d'achat, début des formalités d'importation,
(validité de la pro-forma, disponibilité en devises, trésorerie..)
- * délais fournisseur,
- * formalités de dédouanement.

Les délais s'écoulant entre le moment où la réquisition est émise par les services techniques et celui de la réception effective de la pièce par l'utilisateur sont le plus souvent de l'ordre de 18 à 20 mois.

Une telle lenteur engendre :

- * des stocks importants,
- * la nécessité de prévoir les pièces à remplacer 2 à 3 ans à l'avance,
- * la création de "stocks morts" importants.

Cependant beaucoup de sociétés n'utilisent plus la procédure classique d'approvisionnement que pour les pièces dont la cadence de remplacement est connue.

Pour les pièces "urgentes" les entreprises utilisent les services de sociétés indépendantes d'import/export qui se chargent de toutes les formalités et présentent à la société acheteuse une facture en Zaïre.

Les délais de formalités et de dédouanement sont alors réduits à 8 semaines pour les pièces de stock en Europe et transportées par avion. Un mois supplémentaire est nécessaire pour le transport par bateau.

II.3 - FABRICATION DES PIÈCES DE RECHANGE

Les principaux obstacles à la fabrication de pièces de qualité sont :

- * la difficulté d'obtenir des aciers spéciaux,
- * l'utilisation des traitements techniques,
- * la rectification de haute précision.

De plus on note au Zaïre une faible production d'outillage ce qui est regrettable puisqu'il y aurait une possibilité d'exportation vers les pays voisins.

Il convient également de remarquer l'existence de quelques opportunités à développer comme :

- * le reconditionnement des réducteurs de dimension moyenne,
- * le reconditionnement de vases, détendeurs, accessoires de vapeur et réseaux sous pression,
- * la fabrication des pièces d'usine pour broyeurs et malaxeurs,
- * le rechargement et la rectification des arbres et pièces diverses (chromage dur par exemple)
- * la fabrication de pièces pour le matériel ferroviaire,
- * la modernisation des techniques sur les chantiers navals,
- * le reconditionnement sur site de machines et équipements,
- * la fabrication sous licence de pièces pour véhicules, vannes....

Cependant pour cela il serait nécessaire de mettre en place des équipements de fonderie (fonte/acier et non ferreux) avec un four à induction de 1 à 2T, des machines d'usinage classiques pour pièces unitaires et petites séries, des équipements thermiques et de rectification et la mise en place d'équipes d'intervention rapides avec de l'outillage adapté.

La mise en place de ces unités serait souhaitable au Shaba où les ateliers de Panda sont actuellement situés, mais avec des investissements importants en cours. De plus ces implantations pourraient s'appuyer sur la présence des sociétés FONDAF et MECELZA. Il ne faut cependant pas négliger, au Shaba, que ces entreprises ne seront viables que dans la mesure où des contrats de sous-traitance de longue durée seront passés avec la GECAMINES. En effet de tels investissements lourds ne sont rentables que sur de longues périodes. Il est donc nécessaire que GECAMINES puisse garantir un carnet de commande minimum pendant au moins 5 ans.

Actuellement GECAMINES ACP a un an de carnet de commandes, mais il semble que la productivité ne soit pas excellente. Néanmoins, GECAMINES fait moins d'intégration depuis le redémarrage de MECELZA vers 1985-86.

Dans l'état actuel des choses, les sous-traitants veulent des retours d'investissement très rapides car ils ne sont pas sûrs que GECAMINES renouvelle ses contrats. Autrement ces sociétés n'ont pas trop de problèmes pour réaliser des bénéfices puisqu'elles n'ont pas à supporter l'appareil administratif de la GECAMINES et que celle ci fixe ses prix d'achat à hauteur de ses propres prix de revient.

La fabrication de pièces de rechange pour le marché zambien n'est pas envisageable car sa proximité avec l'Afrique du Sud lui donne un avantage certain.

Donc pour le Shaba, le seul marché potentiel important qui reste est celui de la SNCZ, qui manque actuellement des moyens pour effectuer une maintenance convenable.

Sur Kinshasa, l'implantation d'un important atelier de maintenance serait souhaitable, car le marché y est important mais plus éclaté et plus diversifié que dans le Shaba. Auparavant, un bilan des capacités industrielles et artisanales d'usinage serait utile.

II.4 - LA RECUPERATION ET LE RECYCLAGE

La récupération des batteries ne semble actuellement pas organisée. Et si l'on prend en compte l'ensemble du matériel roulant, les groupes électrogènes, les bateaux et les équipements de la GECAMINES, une quantité importante de plomb pourrait être récupérée et recyclée.

Pour les huiles, des unités de recyclage auraient leur place à Kinshasa en récupérant les huiles de l'ONATRA, de l'OTCZ, de la SNCZ, des nombreuses entreprises de génie civil, des transporteurs routiers et des compagnies de navigation. De même à Kolwezi, une unité pourrait être envisagée avec le recyclage des huiles de la GECAMINES.

Le rechappage des pneus est également une activité de récupération et de recyclage qu'il faut structurer. On note l'existence de plusieurs sociétés à Kinshasa et une unité en cours d'installation dans l'est du pays, mais il n'existe pas de société de ce type au Shaba.

III - RESSOURCES ET BESOINS

III.1 - LES OUTILS DE PRODUCTION

GECAMINES dispose d'excellents ateliers mais ce ne sont pas eux qui font l'entretien préventif. Celui-ci, qui était à la charge des mines et usines est de plus en plus confié à des entreprises spécialisées liées aux fournisseurs de matériel.

Miba est beaucoup moins bien équipée.

L'ONATRA dispose d'un chantier naval dont tout le monde s'accorde à dire qu'il pourrait être très efficace, qu'il l'a d'ailleurs été et qu'il pourrait le redevenir sous certaines conditions (investissement dans certains équipements de base).

CHANIMETAL possède un chantier naval qui fonctionne correctement et qui se consacre de plus en plus à l'entretien des flottes privées, mais son coût est très élevé et les machines de précision ne sont plus performantes.

La S.N.C.Z. dispose de nombreux ateliers qui ont été efficaces mais fonctionnent très mal actuellement, peut-être aussi à cause du manque des moyens financiers nécessaires.

L'Office des Routes est peu efficace, en matière de maintenance, mais en est conscient.

La REGIDESO a été conduite à mettre sous contrat l'entretien de certains de ses centres à la société spécialisée, BABCOCK.

Les sociétés de travaux publics font en général leur entretien elles-mêmes et de façon satisfaisante semble-t-il.

Les usines textiles et alimentaires ont plus de difficultés car leur matériel est en général plus ancien et il est donc plus difficile de s'approvisionner en pièces de rechange.

III.2 - LE PERSONNEL ET LA FORMATION

La maintenance est le secteur où l'on rencontre un maximum d'encadrement par des spécialistes non locaux hautement qualifiés. C'est aussi le secteur où il est fait le plus appel à la formation permanente du personnel au Zaïre et à l'étranger.

Ce soin apporté au maintien d'un niveau élevé de qualification du personnel s'explique entre autres par les difficultés que rencontrent les sociétés auprès des fournisseurs de machines pour obtenir des spécialistes compétents et/ou restant à des conditions de rémunération acceptable.

L'intervention de sociétés spécialisées permet à certaines sociétés nationales de réduire son personnel expatrié, puisque ce personnel de maintenance appartient alors à une autre société.

IV - LES MARCHES

IV.1 - LA NATURE DU MARCHE ET SON DYNAMISME

Même si cette activité n'apporte pas toujours la satisfaction intellectuelle qu'apporte la production, il est essentiel qu'elle se développe et il ne peut en être autrement pour éviter que le pays n'en arrive à la paralysie.

On note toutefois, des tendances opposées : l'une qui tient à la caractéristique impérialiste de certains organismes nationaux (ONATRA en particulier) qui empêche de confier des opérations de maintenance à des tiers, l'autre réaliste qui recherche l'efficacité en la confiant à des entreprises spécialisées, même si cela est fait parfois imprudemment.

IV.2 - LE MARCHE DE LA MECANIQUE

La maintenance mécanique est certainement le secteur de maintenance le plus vaste mais présentant le plus d'obstacles :

- * âge des machines,
- * difficulté d'adaptation au matériel standard actuel,
- * de nombreuses pièces ne sont plus disponibles : faillite du fabricant ou abandon du type de machine.

Certaines sociétés européennes se sont spécialisées dans ce secteur et proposent les services suivants lors d'un conditionnement :

- * les machines sont démontées,
- * les plans sont relevés,
- * les pièces défectueuses sont fabriquées en Europe,
- * le remontage et les essais des machines.

Mais ce procédé est souvent long et coûteux.

IV.3 - LE MARCHE DU MATERIEL ELECTRIQUE ET DE LA REGULATION

Le matériel de ce secteur est adapté à la production standard actuelle et il existe des sociétés spécialisées installées à Likasi et Kinshasa (ACEC, Klöckner).

IV.4 - LE MARCHE DU MATERIEL DE TRANSPORT

Les sociétés n'ont recours aux services locaux des constructeurs que de façon occasionnelle, elles utilisent leur propre garage et magasin de pièces de rechange.

Les motifs invoqués sont l'irrégularité dans l'approvisionnement des pièces de rechange et le coût jugé trop élevé pour les travaux de réparation.

Les garages des concessionnaires sont surtout utilisés pour les véhicules légers.

V - REPERAGE DES DYSFONCTIONNEMENTS

V.1 - DYSFONCTIONNEMENT GLOBAL DANS LA PRATIQUE DE L'ENTRETIEN

- * l'entretien curatif domine très nettement l'entretien préventif,
- * l'entretien préventif est pratiqué avec les normes européennes de remplacement et souvent inadaptées au Zaïre.

V.2 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'ORGANISATION DE LA SOUS TRAITANCE

- * trop d'entreprises intègrent leur propre maintenance sans avoir les réelles compétences,
- * le secteur informel de la maintenance n'est pas assez connu et perd en efficacité,
- * il existe trop de freins pour confier la maintenance à la sous-traitance : investissements lourds sans garantie de carnet de commande, nombreux retards de paiements, absence de normalisation,
- * dans le Shaba, la présence de la GECAMINES constitue un pôle unique trop important et incontournable,
- * la taxe sur le chiffre d'affaires et sa non déductibilité, de même que la législation sur les intrants "indiscutables" n'est pas favorable au développement de la sous-traitance dans le domaine de la maintenance

V.3 - DYSFONCTIONNEMENTS AU NIVEAU DU MATERIEL D'ENTRETIEN ET DE REPARATION

- * le parc et l'état des équipements d'usinage est mal connu,
- * il manque des unités pour le traitement thermique et pour la rectification,
- * les équipements permettant le reconditionnement de moteurs ne sont pas suffisants,
- * les ateliers de maintenance des grandes entreprises sont souvent déficients pour elles-mêmes et pour leurs clients (déficiences en qualité ou en prix).

V.4 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS LA MAINTENANCE DES ORGANISMES PUBLICS

- * dans l'ensemble des organismes publics, la maintenance est totalement déficiente,
- * les ateliers de maintenance quand ils existent sont souvent sous-utilisés et non maintenus en état de fonctionnement,
- * la déficience des organismes publics pèse lourdement sur le fonctionnement du pays, cela les empêche de s'assurer des recettes conséquentes et donc d'assurer une maintenance convenable;

V.5 - DYSFONCTIONNEMENTS DANS L'APPROVISIONNEMENT EN PIÈCES DE RECHANGE

- * les procédures nécessaires à l'approvisionnement en pièces de rechange sont trop longues. Ceci aussi bien pour les formalités internes aux sociétés que pour celles liées à l'administration zairoise,
- * de nombreuses pièces de rechange sont importées alors qu'elles pourraient être fabriquées sur place,
- * de plus, il est souvent plus facile de se faire exonérer sur l'importation d'intrants "indiscutables" que sur la facturation des fabricants locaux.

V.6 - DYSFONCTIONNEMENT DANS LA RECUPERATION ET LE RECYCLAGE

- * le recyclage des huiles n'est pas pratiqué,
- * le recyclage des pneus n'est pas suffisamment développé,
- * la récupération du plomb des batteries n'est pas pratiqué.

DEUXIEME PARTIE

LA SYNTHÈSE DES DIAGNOSTICS DES
DES FILIERES PRIORITAIRES
DANS LEUR ENVIRONNEMENT EN 1991

LA FILIERE " BOIS "

1.1 - PRESENTATION DE LA FILIERE

La filière Bois s'organise autour de la valorisation de la forêt zaïroise qui occupe 50 % du territoire. Cette forêt constitue une réserve très importante puisqu'elle représente près de 40 % de la superficie forestière du continent Africain. Cette forêt est actuellement très peu exploitée et ne génère qu'une industrie de transformation très limitée.

1.1.1 - Situation de la filière

L'activité manufacturière de la filière Bois se décompose principalement en deux branches :

- L'industrie de première transformation du bois qui représente 77 % de la valeur ajoutée de la filière
- L'activité de 2ème transformation qui ne représente que 23 % de la valeur ajoutée de la filière.

L'intégration de la filière Bois dans le reste de l'industrie zaïroise est représentée par le schéma de la page suivante (D1).

Le schéma suivant (D2) représente les flux des produits à l'intérieur de la filière.

1.1.2 - Les acteurs

Les entreprises intervenant dans la filière Bois peuvent se classer comme suit :

1.1.2.1 - Le bois de feu

L'activité "bois de feu" occupe une main d'oeuvre abondante mais difficile à estimer. Pour les ménages par exemple, les besoins sont couverts en bonne partie par les femmes et les enfants qui ramassent des branchages sur les routes et en forêt.

1.1.2.2 - Bois d'oeuvre

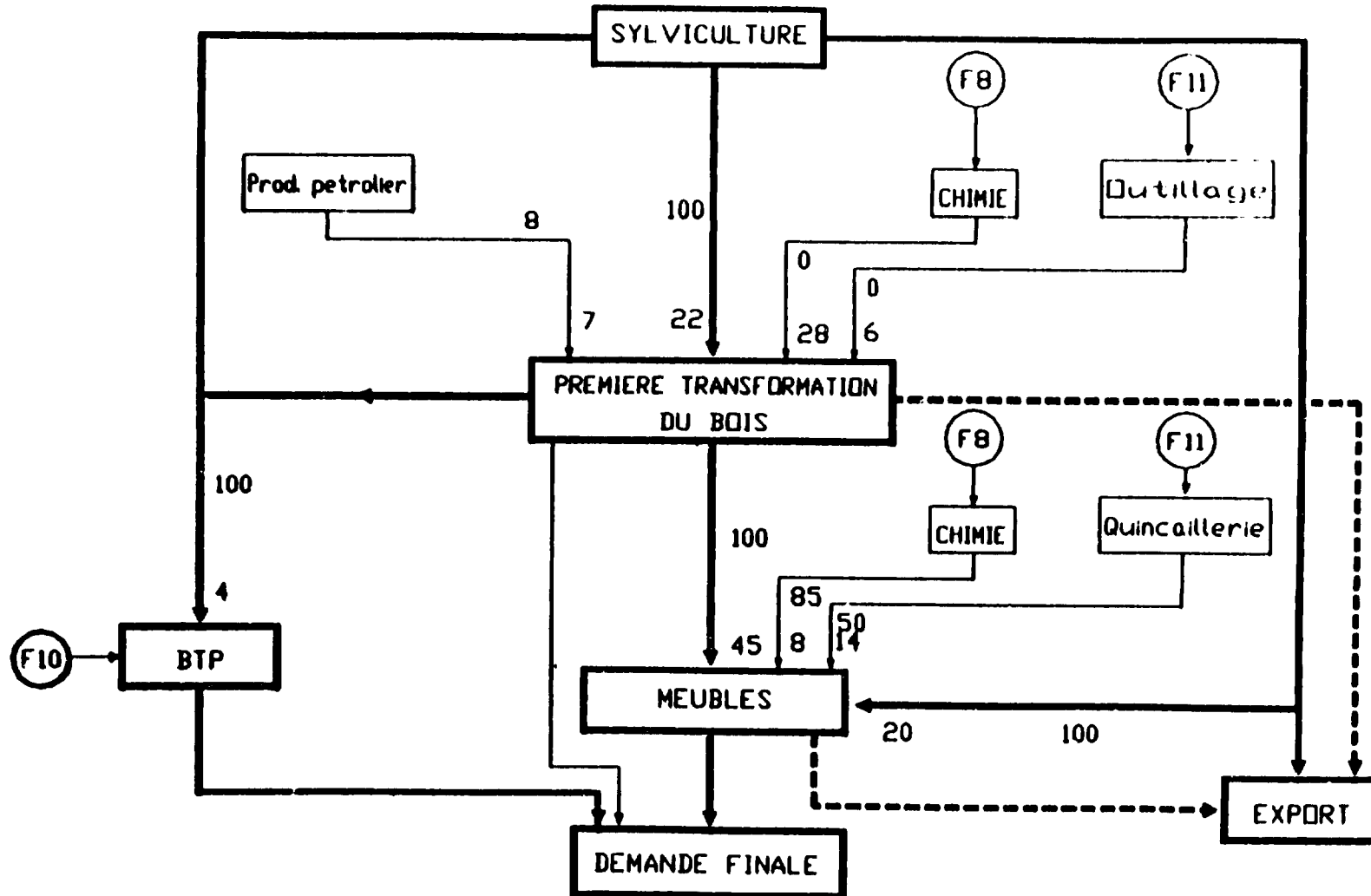
a) Secteur industriel

- Les exploitants forestiers

Les entreprises de cette catégorie représentent le secteur industriel tourné essentiellement vers l'exportation de produits bruts ou semi-transformés ; les plus importantes sont :

- SIFORZAL
- FORESCOM
- I.Z.B.
- SOKINEX...

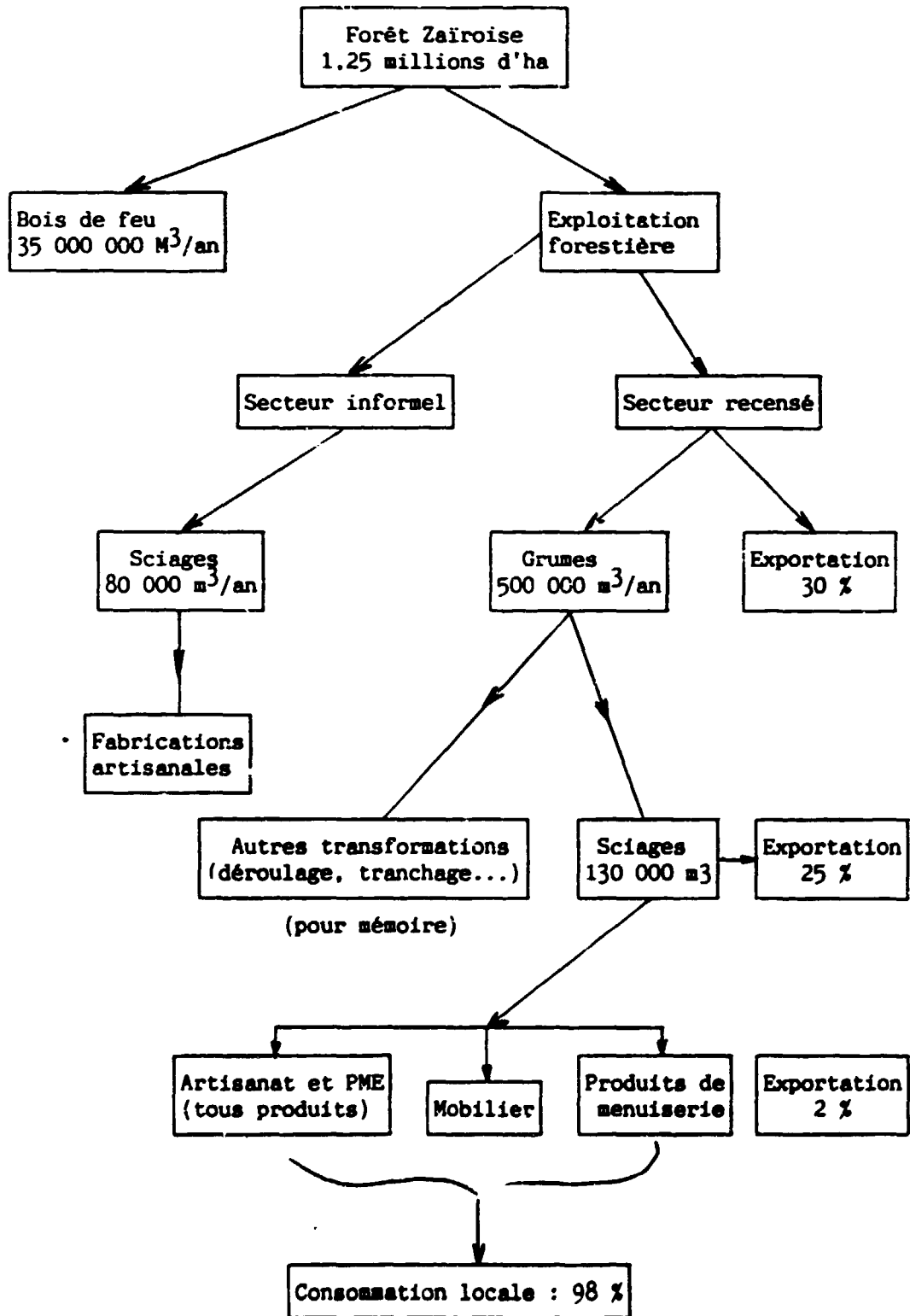
FILIERE BOIS



Les valeurs portées au milieu des flèches indiquent le % de produits locaux

Les valeurs portées à l'extrémité des flèches indiquent la répartition des intrants

FLUX DES PRODUITS A L'INTERIEUR DE LA FILIERE



► Les transformateurs de bois

Dans cette catégorie les entreprises produisent :

- les sciages, placages tranchés, placages déroulés, et/ou panneaux contreplaqués (1ère transformation)
- les ouvrages en bois, meubles, menuiseries (2ème tranformation)

Une première catégorie d'entreprises exerce également une activité d'exploitant forestier, et est surtout tournée vers l'exportation en se limitant à la fabrication de sciages et placages (SIFORZAL, FORESCOM, I.Z.B., SOKINEX...).

Une deuxième catégorie n'exerce pas d'activité forestière et se limite à la première transformation du bois (LIGNAKIN) ou intervient dans la 2ème transformation du bois en réalisant notamment du mobilier de qualité (MOBILIA-DUX...).

L'origine des capitaux des principales sociétés est la suivante :

- | | |
|---------------------------|---|
| - SIFORZAL | : 100 % allemand |
| - FORESCOM | : 100 % public zaïrois (mais sous-gérance canadienne avec possibilité de passage sous contrôle privé) |
| - AGRIFOR, SOKINEX | : 60 % étranger et 40 % zaïrois |
| - MOBILIA DUX, DECOMEUBLE | : 40 % étranger et 60 % zaïrois |

L'importance des capitaux étrangers apparaît comme déterminante dans cette filière. On notera toutefois la part croissante des capitaux zaïrois vers l'aval de la filière.

b) - Secteur informel

L'exploitation forestière (abattage et sciages) à l'échelle villageoise existe depuis toujours et assure les besoins de la majorité de la population (population éloignée des centres urbains et des sites où sont installées les exploitations industrialisées). On peut estimer très grossièrement la production en sciages du secteur rural à 80 000 m³/an (soit l'équivalent de la production de sciages recensée) qui devrait être assurée par environ 3 500 équipes de scieurs en long réparties dans l'ensemble du pays mais plus concentrées dans les zones boisées.

1.1.3 - Localisation de la filière

L'exploitation forestière est essentiellement développée dans le Haut-Zaïre, l'Equateur, le Bandundu et le Bas-Zaïre. En revanche, la valeur ajoutée industrielle est concentrée principalement à Kinshasa (40 %) et dans le Bandundu (60 %).

1.2 - LA DEMANDE

1.2.1 - Le marché international

1.2.1.1 - Contexte général

a) Grumes et sciages

La production du Zaïre en grumes et sciages (500 000 m³) est actuellement marginale par rapport au marché mondial (60 millions de m³/an) ; la seule question est donc de produire à un prix compétitif des essences de qualité demandées par le marché.

b) Seconde transformation

La seconde transformation du bois (charpente, mobilier...) est peu développée au Zaïre. La seule véritable transformation concerne le mobilier de luxe fabriqué en petite quantité et vendu cher (pratiquement au prix des meubles importés). Si l'on veut développer ce type de fabrication, il convient de pouvoir le commercialiser à des prix plus compétitifs surtout si l'on envisage l'exportation.

1.2.1.2 - Les principaux importateurs

Le Zaïre exporte son bois essentiellement à destination des pays européens, la seule exception étant la R.S.A.

Le Portugal et la R.F.A. sont au premier rang pour les grumes, la R.F.A. et l'U.R.S.S. pour les tranchages, l'Espagne et la R.F.A. pour les sciages et la Belgique pour les déroulages et contreplaqués.

La présence de SIFORZAL au Zaïre explique la part significative de la R.F.A. dans tous les secteurs d'importation du bois.

1.2.2 - Le marché intérieur

a) Le bois de feu

Le bois de feu peut être utilisé soit directement soit sous forme de charbon de bois. La demande de bois de feu utilisé directement provient des usagers domestiques (environ 1 m³/personne/an d'après la FAO pour une valeur calorifique égale à environ la moitié de celle du charbon de bois) et des usagers industriels pour une part beaucoup plus faible (environ 0,03 % des usages domestiques).

La demande de charbon de bois est d'environ 6 à 700 000 tonnes (dont près de la moitié dans la région de KINSHASA) ; elle provient des ménages pour l'essentiel et de l'industrie.

Avec ces hypothèses, la consommation de bois de feu passera de 35 millions de m³ en 1989 à 47 millions de m³ en l'an 2000 (dont 9 millions de m³ en 1989 et 17 millions de m³ en 2000 pour le seul charbon de bois).

b) Le bois d'oeuvre

Sur le marché contrôlé, 75 000 m³ de sciages environ sont consommés sur place. La commercialisation de contreplaqués sur le marché intérieur s'élève parallèlement à environ 15 000 m³. Pour le réseau informel, on estime la consommation locale à environ 4 000 m³.

La demande locale de bois est donc faible. Elle apparaît seulement dans la construction à Kinshasa et à Lubumbashi, dans la seconde transformation et chez les vendeurs.

Cependant les besoins potentiels existent notamment au niveau du mobilier. Les meubles de qualité fabriqués dans les entreprises, peu nombreuses, sont vendus très chers aux clients aisés. La majorité des zaïrois ne peut accéder à ce type de produit à cause de la faiblesse de leur pouvoir d'achat et de l'inadaptation des produits manufacturés proposés.

Il faut aussi noter que la demande intérieure est freinée par le relatif manque de matières premières sur le marché local : en effet, au niveau de la commercialisation des sciages, les scieries se tournent en priorité vers l'exportation qui permet d'écouler des essences de meilleure qualité et donc plus chères (marché qui génère par ailleurs des devises).

1.2.3 - La concurrence

a) Grumes et sciages

▸ Concurrence des pays africains

Par rapport aux autres pays africains, les conditions moyennes d'exploitation et d'évacuation correspondent à celle d'une région enclavée (RCI, Sud-Est du Cameroun) en ce qui concerne la distance à la côte. Les ruptures de charge sont certes assez nombreuses (notamment entre Kinshasa et la mer) ; par contre la présence d'un réseau fluvial très développé est un élément très favorable pour la desserte des régions éloignées de la côte.

▸ Concurrence des pays Asiatiques

En Europe, le concurrent de l'Afrique est l'Asie du Sud-Est (Indonésie, Malésie, etc...) qui exporte du bois pratiquement toujours à l'état de sciages. Les cours sont exprimés en US \$ et selon les cours du dollar, l'Asie est mieux ou moins bien placée que l'Afrique.

Les bois d'Asie sont en principe moins "nobles" ; mais le marché mieux organisé est un avantage. Des investissements importants effectués dans ces pays ont pour effet de permettre l'exportation de produits de plus en plus élaborés : sciages séchés et dimensionnés, autres produits (contreplaqué notamment). Le client privilégié est le Japon qui a du reste investi beaucoup dans les pays forestiers du Sud-Est Asiatique. Selon les capacités d'absorption et les besoins immédiats du Japon, le surplus de production éventuel se déverse sur les autres marchés : américains et européens. Ainsi le Sud-Est Asiatique se montre capable quand le besoin s'en fait sentir de vendre par à-coups des surplus de bois et surtout de contreplaqués à des prix imbattables.

► Concurrence de l'Amérique

L'Amérique du Nord (USA et Canada) exporte surtout du bois résineux bien que beaucoup de sciages de chênes nous viennent des USA depuis plusieurs années. Mais ces bois n'entrent pas directement en concurrence avec le bois Africain, bien qu'ils soient utilisés (en ce qui concerne le chêne) pour la fabrication des mêmes produits.

L'Amérique du Sud et principalement le Brésil, est potentiellement un concurrent redoutable, car le pays avec des espèces différentes mais assez comparables d'aspect, possède d'importantes ressources inexploitées. Mais le Zaïre possède également des ressources forestières très importantes et ces pays, Brésil et Zaïre présentent indiscutablement des analogies.

b) Seconde transformation

La seconde transformation du bois (charpentes, mobilier) est peu développée au Zaïre. La seule véritable fabrication concerne le mobilier de luxe fabriqué en petite quantité et vendu cher (pratiquement au prix des meubles importés). Si l'on veut développer ce type de fabrication, il convient de pouvoir le commercialiser à des prix plus compétitifs surtout si l'on envisage l'exportation.

1.3 - L'OFFRE

1.3.1 - Les ressources

La forêt zaïroise couvre comme on l'a vu environ 125 millions d'ha soit la moitié de la superficie du pays et près de 40 % de la superficie des zones forestières africaines.

Pour l'essentiel la forêt zaïroise comprend :

- la forêt dense semi-décidue du MAYUMBE d'une superficie de 400 000 ha accessibles. Cette forêt initialement très riche en LIMBA et autres essences d'exportation, a subi un régime d'exploitation très intense et s'est appauvrie. Son potentiel actuel a été estimé à 100 000 m³ de bois par an pour une rotation de 40 ans.
- La forêt dense anbrophile de montagne : cette forêt se rencontre dans la région d'altitude du Kivu et dans l'ITURI (entre 2000 et 4000 m) et s'étend sur 500 000 ha. Le potentiel de cette forêt est d'environ 15 à 20 m³ par ha de PARINARI, essence dominante, ce qui représente un volume très important pour l'ensemble du KIVU.
- La forêt dense sempervirente de la Cuvette Centrale : cette forêt couvre 100 millions d'ha dont environ 60 millions d'ha productifs et accessibles. Parmi les essences commercialisables, on peut citer le sapelli, le wengé, le limba, l'ajous, la padouk...
- Les forêts claires du SHABA : ces forêts comportent la forêt claire sur sol argileux ou rocailleux pauvre en bois d'oeuvre, (2 m³/ha), bois de mines (2 à 5 m³/ha) et la forêt claire sur sol sablonneux plus riche en essences ligneuses.

- les fourrés et formations arbustives : ces formations occupent environ 11 millions d'ha. Certaines formations peuvent contenir jusqu'à 50 m³/ha de bois de feu.

Sur la base de 6 m³/arbre et d'un arbre exploité par ha tous les 50 ans on aboutit à un potentiel annuel de 15 000 000 de m³ de grumes.

La production de 6 000 000 de m³ de grumes/an recommandée par le Symposium du bois en avril 1988 à l'horizon 2000 tient donc implicitement compte du fait que toute la forêt zaïroise n'est pas accessible dans de bonnes conditions de rentabilité. Le niveau de production actuellement envisagé, nettement plus faible, apparaît donc comme très raisonnable et ne mettrait pas en péril le renouvellement de la forêt.

On est donc loin avec 500 000 m³ de grumes produits actuellement d'exploiter à un niveau convenable la forêt zaïroise.

En ce qui concerne les essences exploitées et leur qualité, la forêt zaïroise est comparable aux autres forêts d'Afrique Centrale et d'Afrique Occidentale.

1.3.2 - L'offre actuelle

a) Grumes, sciages, tranchage, déroulage

La production actuelle de grumes est, comme on l'a vu, d'environ 500 000 m³ dont 130 000 m³ sont transformés en sciages. Cette activité est en fait entre les mains d'une dizaine de sociétés.

Il faut par ailleurs noter que le Zaïre n'exporte pas suffisamment de sciages dimensionnés et prédélités, séchés en cellule, voire rabotés. Cette possibilité offre l'avantage de permettre des exportations en conteneurs.

Parallèlement à cela, l'exploitation forestière (abattage et sciage) à l'échelle villageoise existe depuis toujours et assure les besoins de la majorité de la population éloignée des centres urbains. On peut estimer, très grossièrement, la production en sciages du secteur rural à 80 000 m³/an, celle-ci étant assurée par environ 3 500 équipes de scieurs en long.

Le potentiel d'exploitation forestière et de production de sciages est donc extrêmement faible par rapport aux ressources disponibles.

Le potentiel de production de déroulage, tranchage... est encore plus limité.

S'agissant d'une activité pouvant se tourner largement vers l'exportation, les potentialités de développement sont donc importantes.

On peut noter, par ailleurs, que l'évacuation du bois sans valeur marchande à l'exportation - abattu en forêt pour la réalisation des routes et que l'on transformerait en sciages dans les grandes villes - permettrait une valorisation de ces essences et répondrait certainement à un besoin.

b) Deuxième transformation

L'industrie de transformation est peu développée et est pratiquement inexistante au niveau de la deuxième transformation. En ce qui concerne cette dernière, la seule fabrication à noter est liée au mobilier de luxe,

vendu très cher, et réservé à la classe aisée, tandis que la majeure partie de la population doit généralement se contenter d'un mobilier rustique assez médiocrement conçu réalisé en périphérie des villes ou dans l'intérieur du pays avec des moyens rudimentaires.

1.3.3 - L'offre programmée - Politique d'investissement

Si les principaux industriels de la filière font en général preuve de dynamisme et améliorent progressivement leur outil de production, on n'assiste cependant pas encore à une véritable politique de développement de la filière de la part des industriels ; l'offre programmée n'apparaît donc pas pour l'instant supérieure, de façon significative, à l'offre actuelle. En fait la prudence des investisseurs (notamment des investisseurs déjà installés au Zaïre) s'explique en bonne partie par les difficultés rencontrées (les plus importantes étant liées aux lourdeurs administratives et à l'insuffisance des Transports).

D'une façon générale les investisseurs s'intéressent davantage à la transformation du bois qu'à l'exploitation forestière.

1.3.4 - L'outil de production

a) Exploitation forestière

Le matériel utilisé comporte du matériel d'abattage, des véhicules (type buldozer), des camions grumiers, des chargeurs sur routes, des pousseurs et pontons. Le matériel roulant est composé d'équipements "ex-armée".

Le matériel d'exploitation et de sciage date d'une quinzaine d'années et reste performant. Cependant, le manque de pontons et de pousseurs oblige la plupart des producteurs à louer les services de l'ONATRA ce qui se traduit souvent par des délais et des surcoûts importants.

b) Transformation du bois

Les matériels utilisés comportent des scies de tête, des déligneuses, du matériel d'affûtage, des séchoirs, des groupes électrogènes et du matériel roulant.

La désuétude de beaucoup de ces équipements de transformation ne permet pas de mettre sur le marché des volumes importants de produits transformés de qualité d'exportation de façon constante. La production déclassée est alors vendue à prix réduit sur le marché.

De plus les entreprises ne fonctionnent pas à pleine capacité car elles craignent la défaillance de leur matériel, défaillance qui est aggravée par la pénurie de pièces de rechange.

Dans l'industrie du meuble, on trouve des ateliers équipés de machines à bois classiques et permettant la fabrication de petites unités ou d'éléments sur mesure.

Dans le domaine de la transformation du bois, il ne semble pas possible d'augmenter la production de façon significative sans réaliser des investissements supplémentaires.

1.3.5 - La main d'oeuvre

- Le secteur formel

La filière bois occupe environ 20 000 personnes. Elle fonctionne avec un encadrement réduit et une main d'oeuvre abondante et peu qualifiée (90 % de l'effectif), formée sur le tas et peu payée.

Cependant, un effort d'organisation en matière de formation est réalisé : une mission du département de l'environnement est à pied d'oeuvre dans le Haut-Zaïre et le Bas-Zaïre pour redynamiser les anciennes écoles forestières.

L'évolution du niveau de qualification, réduisant le temps d'apprentissage, se traduirait par un accroissement de la productivité et de la production. Il faut noter par ailleurs que l'industrie du travail du bois nécessite une main d'oeuvre plus qualifiée qu'il n'est pas toujours aisé de recruter ; cette activité peut contribuer à la qualification de la main d'oeuvre.

Il faut noter que les exploitants forestiers embauchent une part importante de leur personnel dans les zones forestières, ce qui contribue à fixer la population dans les zones rurales éloignées des zones d'activité.

- Le secteur informel

Les P.M.E. et l'artisanat qui sont les secteurs les plus à-même de s'adapter et de répondre aux besoins des populations, possèdent une main d'oeuvre insuffisamment formée mais néanmoins perfectible et des moyens de production souvent restés sommaires. Ce secteur ne peut donc que difficilement évoluer de lui-même et progresser, alors que la plupart des productions de l'artisanat pourrait, avec les mêmes moyens mais simplement par une révision de la conception et des méthodes de fabrication, être plus rentable et de meilleure qualité. Il suffirait d'une formation adéquate et d'investissements légers en outillage accompagnés d'une assistance technique. Ces remarques sont valables pour les scieurs de long, les artisans du bois et les charbonniers.

1.3.6 - Le niveau technologique

Il est important de connaître le niveau technique auquel se situe la concurrence au niveau international pour apprécier les difficultés que rencontre la filière dans son développement.

Au niveau de l'exploitation forestière, l'évolution technique des matériels n'est pas de nature à permettre aux autres pays africains ou autres pays tropicaux (Asie du sud-est) de distancer le Zaïre. Il est par contre nécessaire que le Zaïre puisse s'équiper en matériels performants au moment voulu.

Au niveau des fabrications en aval des sciages (charpente, mobilier...) l'évolution des technologies a porté sur les performances des machines mais également et peut-être davantage sur les techniques permettant les productions en grande série à des prix très compétitifs (procédés de traçages, organisation des chantiers de production...). Il apparaît donc que le Zaïre pourra sans difficultés particulières, à condition bien sûr de pouvoir les financer, acquérir des équipements performants pouvant conduire à produire à des conditions compétitives. Toutefois, le marché plus réduit du Zaïre par rapport aux marchés des pays industriellement avancés conduira

nécessairement à des séries plus limitées et donc à des process de fabrication moins efficaces et plus onéreux.

1.3.7 - Position concurrentielle de la filière

a) Les grumes

En ce qui concerne les conditions d'exploitation, le Zaïre possède un réseau fluvial important mais qui présente l'inconvénient grave de n'être pas navigable en aval de Kinshasa. La façade maritime, très étroite, du pays oblige par ailleurs tous les bois exportés à emprunter la voie terrestre entre Kinshasa et la mer.

Les conditions climatiques jouent par ailleurs un rôle défavorable pour la bonne utilisation des infrastructures : en effet, le réseau fluvial devient partiellement inutilisable en saison sèche tandis que le réseau routier est en partie impraticable en saison des pluies.

Dans ce contexte, les conditions d'exploitation du bois au Zaïre sont sensiblement identiques à celles de Centre Afrique et du Sud Est du Cameroun et plus précisément supposent :

- l'acheminement du bois en bordure des voies d'eau par gruaiers sur 5 à 50 km environ
- la descente du bois sur Kinshasa par le fleuve Zaïre et ses affluents sur barge ou par flottage selon les essences (les bois sciés en forêt étant évidemment chargés sur barges)
- le parcours Kinshasa-Matadi par voie ferrée, éventuellement par la route dans le cas de bois sciés.

Il est par ailleurs à noter que les exploitations en façade maritime ou proche de la mer sont devenues rares.

Ces conditions pratiques font que le bois zaïrois peut être compétitif, compte tenu des contraintes géographiques, avec les zones disposant de réserves de bois rouge en Afrique (moyennant toutefois un certain nombre d'aménagements spécifiques dans le réseau de transport terrestre et fluvial).

Les exploitations du Sud-Est Asiatique bénéficient par contre d'un avantage comparatif étant en général plus proche de la mer.

b) Les industries de transformation

Les produits de première transformation demeurent compétitifs sur le marché international avec toutefois certaines difficultés (il suffit ainsi d'une variation même relativement limitée du \$ pour que l'Asie soit mieux placée que le Zaïre sur les marchés européens).

Les industries de 2^{ème} transformation sont actuellement peu représentées au Zaïre ; les industries du meuble fabriquent plutôt du meuble "haut de gamme" dont la compétitivité n'est pas assurée par rapport aux marchés européens (productivité - séries plus courtes...).

1.4 - L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1 - L'environnement technique

1.4.1.1 - Les télécommunications

Ce secteur très déficient, affecte le fonctionnement des entreprises. Le coût d'installation du réseau téléphonique privé dépasse largement celui du réseau classique. La forte régression de ce secteur est principalement due à des problèmes d'exploitation, d'entretien et de vieillissement du matériel.

1.4.1.2 - L'alimentation en énergie et eau

Malgré un immense potentiel hydroélectrique, l'électricité est fort peu utilisée et le réseau faiblement développé. Par ailleurs, les pannes du réseau sont relativement fréquentes.

Au niveau du carburant, on note la faiblesse des circuits de distribution notamment à l'intérieur du pays. Enfin, l'eau très abondante au Zaïre pose des problèmes de captage, traitement et distribution.

1.4.1.3 - Le réseau de transport

L'état déficient des infrastructures, dû au manque et à l'insuffisance des investissements d'extension et modernisation, et le mauvais état du matériel de roulage font que les problèmes de transport au Zaïre sont un frein considérable à l'activité économique.

Les déficiences du réseau de transport sont particulièrement graves pour le fonctionnement de l'industrie du bois ; les ruptures de charge sont nombreuses et coûteuses d'un point à l'autre du pays.

Plus précisément, elles supposent :

- l'acheminement du bois en bordure des voies d'eau par grumiers (5 à 50 km environ)
- la descente du bois vers Kinshasa par le fleuve Zaïre et ses affluents sur barges ou par flottage selon les essences
- le parcours de Kinshasa-Matadi par voie ferrée (souvent saturée), éventuellement par route dans le cas des bois sciés.

Par ailleurs, le port grumier de Matadi est proche de la saturation et nécessiterait la création d'un port à Kinshasa pour éviter les problèmes d'écoulement des bois depuis les zones forestières.

Ces difficultés constituent un frein important au développement du secteur bois (retard de livraison des matières premières aux entreprises de transformation, problèmes de liaison entre les différentes entreprises, absence d'industries à l'intérieur du pays, évacuation du bois...).

1.4.2 - L'environnement financier, fiscal et administratif

1.4.2.1 - Le cadre monétaire et financier

On rappellera simplement que l'instabilité monétaire du pays, entraîne de fortes fluctuations de prix et un risque de change important ce qui freine les investissements étrangers et en particulier le développement de nouvelles exploitations forestières et d'industries de transformation du bois.

1.4.2.2 - Le système bancaire et financier

L'incertitude du lendemain et l'inconvertibilité de la monnaie sont des facteurs défavorables à une industrialisation lourde qui exigent la transformation du bois et le développement d'autres groupes forestiers importants de la dimension de SIFORZAL.

1.4.2.3 - L'organisation des crédits et l'accès aux devises

Il convient d'améliorer la distribution du crédit par une politique d'encadrement du crédit plus souple.

Le problème d'accès au crédit se pose surtout pour les PME à deux niveaux :

- au niveau structurel : les PME n'offrent pas de garanties suffisantes aux banques (garanties financières, immobilières) et les banques portent un intérêt limité aux petits projets. A ce sujet, on note un net recul de l'intervention de la SOFIDE dans le secteur du bois.
- Au niveau conjoncturel : le problème du crédit est ici lié à l'importance des taux d'intérêt. Toutefois, il faut noter dans ce domaine la récente création du Bureau d'Aménagement de développement des petites entreprises BEDEPE, dont l'action vient compléter celle de l'OPEZ et facilite l'accès des PME aux crédits.

Par ailleurs, l'activité de la filière bois essentiellement tournée vers l'exportation lui permet de disposer plus facilement de ressources en devises.

Globalement, le système financier apparaît trop rigide pour favoriser la modernisation et le développement de la filière bois.

1.4.2.4 - Le système incitatif et fiscal

a) Mesures incitatives

Ces mesures ont pour principal objectif de favoriser le niveau d'activité de l'industrie zaïroise.

. Mesures protectionnistes

Ces mesures interviennent à deux niveaux :

- au niveau des importations : la taxe à l'importation atteignait 23 % en 1988 pour les productions concernées par l'industrie du bois.
- au niveau des exportations : l'ordonnance Loi n° 86 044, de juillet 1986 a supprimé les droits et taxes de douane ainsi que la contribution sur le

Chiffre d'Affaires qui frapperaient les marchandises à l'exportation. Au niveau du secteur bois, cependant, les exportations restent très faibles et stagnent. Un des facteurs explicatif est sans doute le trop grand nombre de procédures d'exportation existantes (53) plus que le niveau des taxes frappant la production de la filière.

Code des investissements

Ce code a un pouvoir incitatif sur l'investissement. En effet, dès lors que l'investissement répond aux conditions d'accession au régime général, le conseil exécutif peut accorder des avantages ayant pour but de réduire les coûts d'installation et d'exploitation de l'entreprise, selon sa contribution au développement économique et social du pays. Ces avantages prennent la forme d'aménagements de la fiscalité directe ou indirecte et de la parafiscalité pour une durée limitée à 10 ans.

Au total l'impact de ces mesures incitatives est assez réduit.

On notera dans le même sens la méconnaissance de l'agence multilatérale de garantie des investissements (A.M.G.I.).

b) Les impôts et taxes concernant le bois

Les principales taxes directes ou indirectes sont perçues par les différents départements et/ou organisations paragouvernementaux.

On relève, au niveau de ce secteur, 3 taxes principales :

* Les taxes forestières prélevées par la DAFECN à trois niveaux

- au niveau régional : redevances proportionnelles sur les bois abattus
- au niveau de la DGRNR : taxe sur les bois abattus
- au niveau de la FRCF : taxe sur les permis de coupe et sur les produits exportés.

* Les taxes sur les droits de sortie : la détermination des valeurs taxables est établie par le Commissaire d'Etat aux Finances, Budget et Portefeuille. Les bois ronds, écorcés, équarris sont frappés d'une taxe de 6 % par m³.

* Contribution sur le CA : cette taxe dont le taux est fixé à 6.75 % de la valeur nette de devises rapportées s'applique aux grumes.

Le système de taxation, apparaît très complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre.

Même s'il ne pèse pas de façon excessive sur l'exploitation forestière et l'industrie du bois il en gêne le développement par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité.

1.4.2.5 - L'environnement administratif

L'administration zairoise subit une crise profonde. L'exécution des décisions d'Etat, des lois, des réglementations butent actuellement sur de nombreux écueils :

- l'insécurité fiscale que subissent les entreprises, notamment de la part des entités administratives décentralisées est un handicap sérieux.

- on doit noter par ailleurs que le maintien de la C.C.A. pénalise la production et une meilleure organisation des activités,
- les structures administratives sont déficientes (nombreuses mutations, remaniements ministériels fréquents),
- les carences de l'administration centrale ne favorisent pas le bon fonctionnement régional, territorial, local, rural et urbain,
- le personnel qualifié est insuffisant,
- le recours au procédé oral pour la prise de décisions est fréquent (archives et documents administratifs insuffisants),
- les diverses administrations disposent d'un matériel et de moyens financiers insuffisants,
- la gestion financière est désastreuse (détournement de fonds publics),
- le rôle de l'Etat comme incitateur du développement économique est insuffisant.

Les facteurs qui freinent le développement de la filière Bois sont surtout liés aux déficiences des administrations régionales.

Les régions trop étendues sont mal gérées et certaines sous-régions, abandonnées à elles-mêmes sont quasi inaccessibles (absence de routes et de ponts, problèmes d'approvisionnement...).

Un redécoupage des régions et une gestion régionale plus stricte visant, principalement, à développer les réseaux routiers, à améliorer l'approvisionnement en énergie dans les régions, serait de nature à accélérer le développement de la filière Bois.

Au niveau des procédures administratives, il convient de souligner la complexité du système qui paralyse l'action des industriels : ainsi pour l'exportation du bois on a pu recenser jusqu'à 53 procédures, plusieurs d'entre elles se recoupent et faisaient double emploi. On envisage de les réduire à 15 sans modifier pour autant les résultats du système ; sans doute pourrait-on les simplifier encore, ce qui pourrait permettre de renforcer la qualité des contrôles.

1.5 - SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic de la filière bois permet de mettre en évidence ses forces et faiblesses de façon hiérarchisée.

1.5.1 - Les points forts de la filière Bois

On peut ainsi classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- l'existence de ressources importantes pour des essences en relative voie de disparition en Afrique

- la possibilité d'axer, au moins au départ, l'activité de la filière sur l'exportation (ce qui permet de générer des devises et de s'affranchir du contexte économique zaïrois actuel)
- l'existence d'une tradition industrielle au Zaïre.

1.5.2 - Les points faibles de la filière

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre d'importance décroissant)

- a) les graves déficiences du réseau de transport zaïrois (voies terrestres et fluviales)
- b) l'étendue du territoire et la difficulté de son accès
- c) la lourdeur et la complexité des procédures administratives (notamment à l'exportation)
- d) La complexité, le manque d'objectivité et le caractère incertain du système du système fiscal
- d) la faiblesse du marché zaïrois pour les produits de 2ème transformation.

1.6 - LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités de développement se déduisent des points forts et des points faibles de la filière et de son environnement dans le cadre zaïrois actuel. Elles peuvent être spécifiées comme suit :

- Création de sociétés d'exploitation forestières en s'appuyant sur l'importance et la qualité des ressources
- Création de sociétés de 1ère transformation de grumes en s'appuyant sur le développement de l'exploitation forestières et les possibilités d'exportation
- Création de sociétés de 2ème transformation pour la fabrication de produits courants bien ciblés et destinés, au moins dans un premier temps, au marché intérieur
- Mise à profit de crédits intéressants consentis actuellement par certains bailleurs de fonds au profit des entreprises privées (via le système bancaire national).

LA FILIERE " TEXTILE "

1.1 - PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1.1 - Situation de la filière

L'unité de la filière se fait autour de la valorisation du coton et de fibres synthétiques à travers les activités de filature, tissage et confection.

La distribution des produits de la confection est également étroitement liée à l'activité de la filière

L'intégration de la filière dans le cadre de l'industrie Zaïroise est représentée par le schéma de la page suivante. (D1)

La filière est importante puisqu'elle représente 25 % de la valeur ajoutée industrielle

a) La production de coton

La production nationale d'environ 7 000 T/an, est très insuffisante pour couvrir les besoins du pays qui sont d'environ 14 000 T/an entraînant l'importation de 50% du coton nécessaire.

b) Les activités de filature et tissage

La capacité installée est de 90 millions de ml pour une production de 45 millions de ml soit 50% de capacité utilisée.

La production est concentrée sur le pagnes et le marché sur la clientèle féminine.

c) La confection - bonneterie

La répartition de la production est approximativement la suivante :

- Confection - prêt à porter	=	3.000.000 m2 (10%)
- Tenue de travail et confection industrielle	=	12.000.000 m2 (38%)
- Draps, nappes et taies	=	15.000.000 m2 (48%)
- Tricotage, bonneterie	=	1.250.000 m2 (4%)

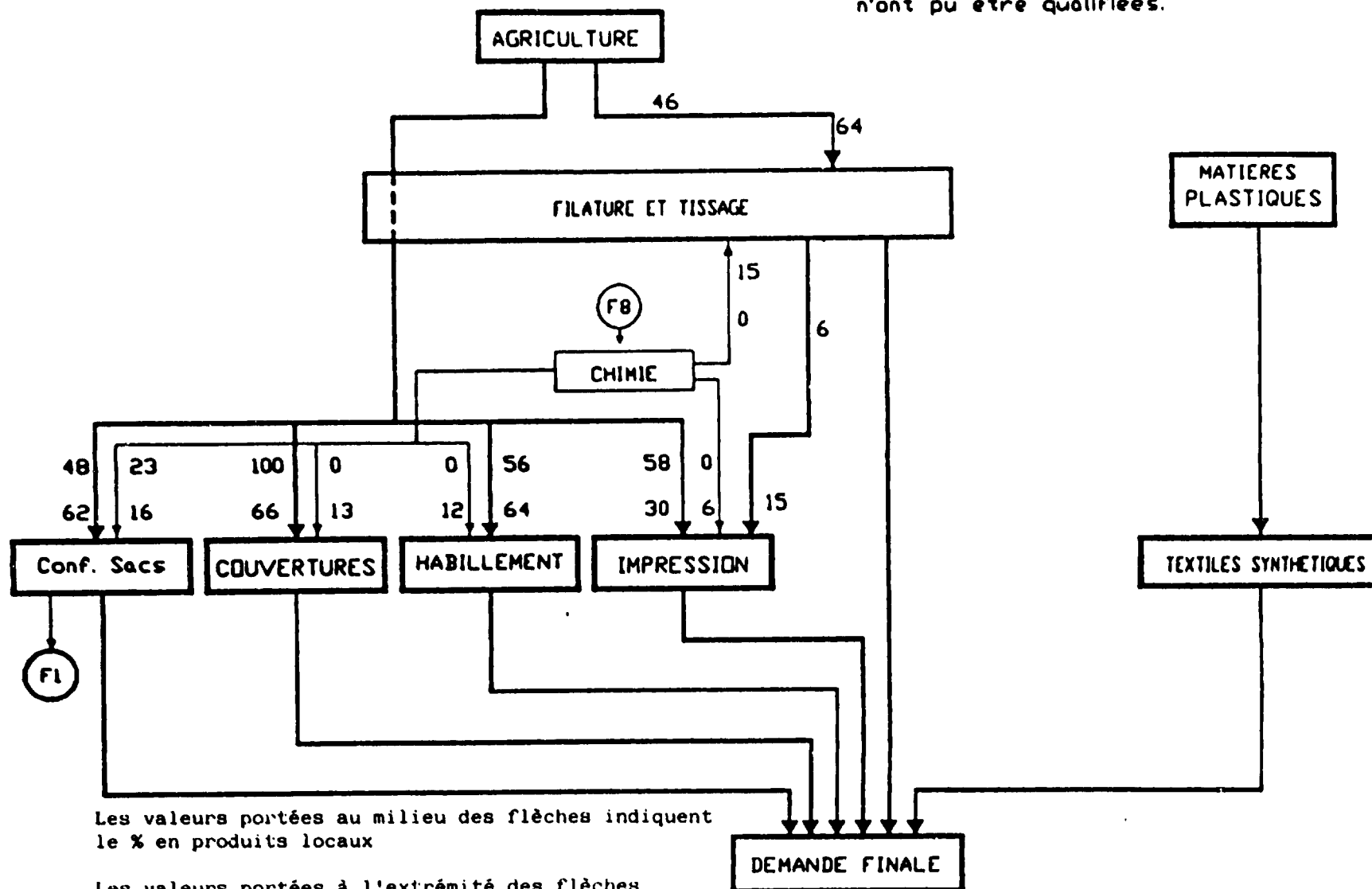
d) La distribution

La distribution des pagnes se fait par un important réseau de magasins couvrant l'ensemble du pays. Les réseaux sont liés à des grands groupes de la filature ou de la confection.

Les vêtements importés officiellement ou frauduleusement ainsi que les friperies sont revendus essentiellement sur les marchés. Une forte concurrence des circuits parallèles existe à tel point que les importateurs officiels ne sont plus compétitifs.

FILIERE : TEXTILE

En raison de la très forte intégration verticale des activités, certaines relations n'ont pu être qualifiées.



Les valeurs portées au milieu des flèches indiquent le % en produits locaux

Les valeurs portées à l'extrémité des flèches indiquent la répartition des intrants

1.1.2 - Les acteurs

Les acteurs de la filière peuvent se classer comme suit :

1.1.2.1 - Les paysans

Les paysans assurent la culture du coton ; ils sont environ 100 000 actuellement.

1.1.2.2 - Les sociétés cotonnières

Les sociétés sont chargées de l'encadrement des agriculteurs, de la commercialisation et de l'usinage du coton-graine (égrenage).

Les régions cotonnières sont couvertes par cinq Sociétés :

- Equateur : coton - Zaïre (publique)
- Haut-Zaïre : CODENORD (semi - publique)
- Kasai Oriental et Maniéma : LA COTONNIERE (semi - publique)
- Nord-Shaba et Sud-Kivu : ESTRAGRICO (privée)
- Sud-Ouest Shaba : COTOLU (privée)

COTOLU est privée depuis 1989 : c'est la conséquence de la diversification de l'activité commerciale du groupe MAMA - POTO vers la culture du coton et l'industrie textile.

Les autres sociétés sont également gérées par les propriétaires des filatures.

1.1.2.3 - La Caisse de Stabilisation Cotonnière

Après la dissolution de l'ONAFITEX en 1978, l'Etat s'est associé avec les sociétés textiles privées pour constituer des sociétés cotonnières régionales et créer parallèlement un organisme public responsable de sa politique cotonnière, la Caisse de Stabilisation Cotonnière "CSCo".

L'Etat restait donc toujours très présent au sein du sous-secteur du fait de sa participation au capital des entreprises cotonnières et par le rôle qui était assigné à l'organisme public : la CSCo. La politique de relance de l'économie cotonnière qui fut conduite à partir de 1981 reposait sur :

- l'encadrement des petits producteurs par les sociétés cotonnières dont le financement est assuré par l'Etat au travers des Fonds de Relance Economique puis des Fonds de Conventions du Développement.

- l'entretien des pistes rurales sous la responsabilité des sociétés cotonnières sur financement de l'Etat à partir des mêmes fonds.
- l'achat, la collecte, la transformation du coton-graine et la commercialisation de la fibre par les sociétés cotonnières.
- le contrôle de la commercialisation de la fibre (répartition et facturation) par la CSCo.
- la gestion des fonds publics et des aides extérieures par la CSCo.
- la fixation des prix d'achat du coton - graine et du prix de vente de la fibre sous l'arbitrage de la CSCo.

Cette organisation de la production permet d'enregistrer un redressement de la production cotonnière mais les résultats furent loin de répondre à l'attente des Autorités et à l'importance des efforts financiers consentis par l'Etat et les bailleurs de fonds.

1.1.2.4 - Les entreprises de filature et tissage

Le secteur filature et tissage pour le coton est très nettement dominé par les groupes UTEXAFRICA et SOTEXKI qui représentent respectivement 44% et 30% du marché.

Le reste du marché se répartit entre SOLBENA (10%), CPA (6%), SINTEKIN. FILTISAF vient d'être fermé .

Pour le textile synthétique, il faut signaler la présence des sociétés NOVATEX, (filiale du groupe HASSON), TISSAKIN et PLASTICA.

Il faut également souligner le récent rachat de SINTEKIN par le groupe UPAK - MAMA POTO.

1.1.2.5 - Les entreprises de confection-bonneterie

Les confectionneurs qui s'approvisionnent en tissu auprès des producteurs locaux, sont devenus moins nombreux en raison de la concurrence de la friperie et de la baisse du pouvoir d'achat. Aussi seuls les grands groupes peuvent encore supporter la confection qui est déficitaire.

Les principales sociétés intervenant dans ce secteur sont :

UTEXAFRICA	
HASSON	ELRE, LINDA, SOFATEX
FILTISAF (termé)	BONAF, FEXCO, TEXINDEF
ROSIER	
SOLBENA	SOLTEX
MOVA	
DIANA TEXTILES	

1.1.2.6 - Les entreprises de distribution

La distribution des pagens Zaïrois est assurée à parts à peu près égales par MAMA - POTO, HASSON et SYMIS - BELTEXCO.

Les importations frauduleuses et la friperie sont vendues directement sur les marchés.

1.1.3 - Localisation de la filière

La culture du coton est localisée dans le Haut - Zaïre, l'Equateur, le Maniéma, le Nord-Shaba et le Kasai Oriental.

Les entreprises industrielles sont localisées dans les grandes villes : UTEXAFRICA à Kinshasa, SOTEXKI à Kisangani, FILTISAF à Kalémié et SINTEXKIN à Lubumbashi.

1.2 - LA DEMANDE

1.2.1 - Le marché Zaïrois

1.2.1.1 - Volume de la demande

L'évaluation du marché Zaïrois (demande solvable) peut se faire à partir des productions recensées et des importations déclarées. On y ajoutera des importations frauduleuses correspondant à 15% du marché final.

Cette dernière estimation correspond à des informations qualitatives recueillies lors de l'enquête industrielle.

L'évolution du marché de 1987 à 1989 par type de produit est la suivante :

	1987	1988	1989
Tissus imprimés en coton	11 520	11 500	11 500
Confection en synthétique	10 030	3 800	n.c
Friperie	18 272	28 272	36 000
Vêtements importés	1 405	1 970	n.c
	-----	-----	-----
Importations frauduleuses 15%	41 227 7 000	45 542 8 036	50 096 8 840
TOTAL	48 227	53 578	58 936

nc : quantité non connue

La consommation de tissus imprimés en coton, correspondant au pagne, est supposée constante, et estimée à 60 millions de mètres linéaires (1 ml = 200 g).

La confection à partir des fibres synthétiques est estimée par rapport aux importations de fibres synthétiques : 13 000 tonnes en 1987 et 5 000 tonnes en 1988.

Une analyse rapide de marché montre donc qu'au cours des dernières années :

- * la consommation de textile par habitant est inférieure à 2 kg/hab/an ce qui situe le Zaïre dans le bas de l'échelle par rapport à la consommation des autres pays Africains ;
- * l'évolution globale de la consommation est de 10%, donc supérieure à la croissance démographique. Néanmoins ceci ne traduit pas un accroissement du pouvoir d'achat puisque cette croissance est essentiellement due à celle de la friperie, croissance qui traduit une insatisfaction qualitative de la demande.
- * Le marché du pagne est stable, et le recul par rapport à la croissance démographique traduit une baisse du pouvoir d'achat de la clientèle féminine
- * la friperie connaît une croissance de 30% à 50% par an.

1.2.1.2 - Structure de la demande

Les enquêtes budget/consommation réalisées en 1986 indiquent que la part du budget des ménages affectée à l'habillement est la suivante :

KINSHASA	: 7,0 % (7 personnes/ménage)
BANDUNDU	: 6,4 % (6 personnes/ménage)
KISANGANI	: 7,8 % (6 personnes/ménage)
LUBUMBASHI	: 9,7 % (6-7 personnes/ménage)

1.2.1.3 - Evolution de la demande

Si la situation socio-économique actuelle ne s'améliore pas, on peut estimer que la croissance démographique va entraîner une demande croissante qui sera satisfaite de plus en plus par des produits de basse qualité, type friperie, ou par les importations frauduleuses si la détérioration du pouvoir d'achat se poursuit.

De plus il semble que cette tendance s'accroisse également sous l'influence des commerçants puisque les friperies sont importées au poids et vendues à la pièce.

Pour les pagnes et tissus imprimés en coton le marché semble stable et l'industrie locale, même si elle ne peut pas tabler sur une croissance du pouvoir d'achat, peut espérer mieux utiliser son outil de production en reprenant des parts de marché sur les importations de pagnes.

En revanche, l'industrie de la confection est dans une situation critique et dans le court terme rien ne laisse entrevoir une amélioration par rapport à la forte croissance des importations de friperie.

La demande de friperie quant à elle devrait continuer à être très forte. En effet, même si l'importance de celle-ci résulte de la faiblesse de la réglementation douanière, il ne faut pas oublier que la friperie répond à un besoin social qui va croissant avec la baisse du pouvoir d'achat.

1.2.1.4 - Réseaux de distribution

L'organisation des réseaux de distribution est l'un des points importants qui permet d'atteindre l'équilibre entre l'offre et la demande.

Actuellement l'organisation de ces réseaux est de plus en plus difficile suite à la dégradation des infrastructures de transport et de communication. Aujourd'hui cette organisation est la suivante :

- le pagne et la confection Zaïroise sont distribués par d'importants réseaux de magasins qui couvrent une grande partie des villes du pays.

Ainsi le groupe HASSON et Frères est doté d'un réseau couvrant tout le pays et dispose d'une flotille de bateaux magasin qui lui permet d'atteindre les zones les plus reculées.

Le groupe MAMA POTO, dans l'ensemble de ses magasins et dépôts, distribue à la fois les produits du groupe auquel il appartient (UPAK-SINTEXKIN) et les produits des autres filatures. L'autre grand distributeur est SYMIS-BELTEXCO qui avec HASSON et MAMA POTO couvre plus de 80% du marché du pagne.

- Les friperies, les importations frauduleuses et une petite partie de la production locale sont vendues directement sur les marchés par l'intermédiaire de circuits informels. La facilité d'installation et le caractère informel de ces marchés - qui malgré tout s'organisent, contribue également à favoriser le développement de la friperie.

De gros importateurs font entrer avec plus ou moins de facilité, d'importants lots de vêtements déclassés (rebuts d'usine, stocks démodés produits parfois spécialement) qui sont reconditionnés et mis en vente auprès de détaillants.

Les producteurs Zaïrois ne sont pas parvenus jusqu'ici à obtenir des autorités, un contrôle et un contingentement des importations de friperie. Mais dans le contexte actuel de baisse du pouvoir d'achat il semble difficile de ne pas permettre la satisfaction partielle au moins de ce besoin social qu'est la friperie.

1.2.2 - Le marché international

1.2.2.1 - Le coton

Le ZAIRE n'est actuellement pas en mesure d'exporter du coton fibre ne pouvant satisfaire sa demande intérieure. Toutefois à plus long terme (10 ans), si le Plan cotonnier se déroule comme prévu, le ZAIRE pourrait envisager d'exporter une partie de sa production.

Après avoir connu une période de surproduction, le marché international s'est très fortement assaini ces trois dernières années grâce à :

- une consommation record,
- une baisse de production et donc des stocks.

En 1987-88 20,4% des disponibilités totales de coton (production + stocks) faisaient l'objet de transactions internationales. En 1989-90 ce chiffre atteignait 24%. Les valeurs portées dans le tableau ci-après concrétisent cette évolution : Données en millions de balles de 480 livres

	1984/85	1986/87	1988/89	1989/90
Production mondiale	88.6	70.4	84.2	80.6
Consommation mondiale	70.3	82.6	84.6	85.6
Stocks de clôture	43.2	34.6	30.8	25.1

Source CCIC

1.2.2.2 - La confection

Le Zaïre exporte actuellement des quantités marginales de produits confectionnés (à base de textile synthétique à destination de l'Europe) ; ces quantités resteront de toute façon très marginales par rapport au marché mondial : le seul problème est donc de produire à coûts compétitifs des produits de qualité.

Certaines entreprises comme HASSON ont réussi à ce jour une percée à l'exportation ; l'exportation est donc à portée de l'industrie Zaïroise surtout si elle diminue ses coûts de production (ce qu'une meilleure utilisation des capacités installées devrait permettre).

1.2.3. - La concurrence

a) Le coton

On rappellera simplement qu'au cours des dernières années la production mondiale du coton a relativement stagné tandis que les stocks de clôture baissaient régulièrement du fait de l'augmentation régulière de la consommation (+ 22 % entre 1990 et 1985).

Cette progression de la consommation s'explique par la bonne tenue de l'Economie Mondiale au cours des dernières années, et par un goût retrouvé pour le coton suscité en partie par des prix inférieurs à ceux des fibres synthétiques.

Ces éléments favorables poussent les cours à une bonne tenue.

b) Le pagne

Le pagne Zaïrois est concurrencé par le pagne Hollandais et le pagne Anglais de par l'image de ces produits, mais le pagne Zaïrois peut très bien supporter la concurrence au niveau du prix et de la qualité.

c) Les produits de la confection

Le principal concurrent est évidemment la friperie qui coûte de 5 à 10 fois moins cher que la confection.

Sur le plan international la confection Zaïroise peut soutenir la concurrence Européenne sans trop de difficulté en améliorant ses prix de revient (une meilleure utilisation des capacités de production devrait le permettre).

Par contre, l'industrie Zaïroise peut difficilement, dans les conditions actuelles, supporter la concurrence Asiatique (dont les prix sont environ 50 % des prix Zaïrois).

1.3 - L'OFFRE

1.3.1 - Les ressources

Les surfaces cultivées couvraient une superficie de 60 000 ha en 1989 contre 100 000 ha en 1990. Le nombre de planteurs recensés est aujourd'hui réduit à 200 000 contre 300 000 il y a une dizaine d'années.

1.3.1.1 - Niveau et évolution de la production :

En 1987, la situation de la production cotonnière était la suivante :

Société cotonnière	Superficie en ha	Production 87 en tonnes	Rendement kg/ha	Production maximum des années précédentes (Tonnes)
Cotonnière	19 000	2 250	118	5 000
Estagrigo	6 700	1 570	234	1 700
Cotolu	4 500	n.c.	n.c.	170
Coton Zaïre	8 700	1 450	168	2 100
Codinard	10 200	1 380	138	2 600
TOTAL	49 100*	6 650		11 570

(* La différence avec le chiffre de 60 000 ha cité plus haut provient de la présence de petits planteurs indépendants).

Du tableau ci-dessus, il ressort que :

- le rendement Zaïrois compris entre 118 kg/ha et 234 kg/ha est faible par rapport à d'autres pays africains où il atteint 400 kg/ha ;
- une meilleure utilisation des surfaces (au moins égale à celles des années précédentes) permettrait au ZAIRE de produire plus de 11 000 Tonnes de coton fibre ;
- une amélioration des rendements (de 135 kg/ha à 300 kg/ha) permettrait au ZAIRE de produire avec les surfaces actuellement plantées, environ 18 000 Tonnes par an ;
- un rendement potentiel de 300 kg/ha et des surfaces cultivables de 100 000 ha donnent au ZAIRE un potentiel de production de 30 000 Tonnes ;

On peut évaluer comme suit le potentiel de production du ZAIRE :

				1990	1995	2000
Surface	:	H. Basse	: + 5 %	60 000	76 000	97 000
	:	H. Haute	: + 2 %	60 000	66 000	72 000
Rendement	:	H. Haute	: 10 %	135	217	350
	:	H. Basse	: 5 %	135	172	219
Production	:	H. Haute	:	8 100	16 500	34 000
	:	H. Basse	:	8 100	11 300	15 800

1.3.1.2 - La faiblesse de la production

Le fort déclin de la culture cotonnière depuis 10 ans s'explique par :

- un prix peu attractif du coton qui démotive les paysans. Avec la poursuite du redressement du cours mondial et la mise en place d'un système de régulation des prix par la D.S.C.O. dans un projet d'ordonnance-loi, les paysans devraient retrouver un intérêt financier plus important dans la culture du coton ;
- la faiblesse de la recherche agronomique... Cette faiblesse jointe au manque d'efficacité des services de vulgarisation (BUNASEM, INERA...) n'a pas permis de renouveler les thèmes techniques à diffuser auprès des agriculteurs ;
- la dégradation des infrastructures d'exploitation et d'approvisionnement. Cette dégradation liée notamment au mauvais état des routes de desserte agricole empêche les engins de se déplacer d'un champ à l'autre et au charroi d'acheminer la production vers les usines d'égrenage ;
- le mauvais état des usines d'égrenage et leur obsolescence. Cette situation à laquelle s'ajoute une implantation souvent éloignée des lieux de production, conduisent à donner la préférence aux petites huileries plus faciles à placer près des usines d'égrenage.

1.3.1.3 - Les importations de coton-fibre

Il est difficile d'aborder la situation des ressources en coton au ZAIRE sans évoquer le système d'importation du coton.

Dès 1985, pour pallier les insuffisances en coton local les filatures ont obtenu la possibilité de bénéficier de l'aide américaine PL 480 qui permet de garantir un approvisionnement en coton.

Ainsi les importations de coton américaines sont passées de 4 300 T. en 1985 à 7 500 T en 1986 et 3 500 T en 1987.

De plus, en 1986, les filatures ont obtenu, aux frais de l'Etat Zaïrois, de ne payer au comptant que 5 % du montant de leurs importations de coton, convertis en Zaïres au taux de change de la date du débarquement, et le solde (95 %) en mensualités, sans intérêt, échelonnées sur 20 mois.

Les filatures ont surexploité les avantages financiers de l'opération (crédit gratuit, et, grâce à l'inflation : réduction de près de 40 % de la facture réelle) en important plus que leurs besoins en fibre, et ce, aux dépens de leurs achats de coton local.

1.3.1.4 - Localisation des plantations

Le tableau ci-dessous indique la superficie en ha des plantations ainsi que la répartition dans les régions.

	Kasaï	Haut-Zaïre	Equateur	Kivu	Shaba
COTONNIERE	12 500			6 500	
ESTAGRICO				2 700	3 900
COTOLU					4 500
COTON ZAIRE			8 600		
CODENORD		10 200			
<hr/>					
TOTAL	12 500	10 200	8 600	9 200	8 400
%	26	20	18	19	17

Il ressort de ces données que l'activité cotonnière est uniformément représentée sur presque l'ensemble du pays, d'où son intérêt en matière de stabilisation des populations ; cet élément est d'autant plus important que le nombre de planteurs est actuellement estimé à 200 000 dans l'ensemble du pays.

La part de la population Zaïroise tirant un profit direct ou indirect du coton peut être évaluée à plus d'un million de personnes.

1.3.2. - L'offre actuelle

a) Le coton

On a vu que la production actuelle était de l'ordre de 7 000 T par an alors que les besoins sont d'environ 14 000 T par an.

L'offre de coton-graine a baissé au cours des dernières années pour les raisons indiquées précédemment. Les usines d'égrenage, en mauvais état ont cependant une capacité suffisante dans les conditions actuelles.

b) La filature et le tissage

La capacité installée est estimée à 90 millions de ml (pour une production de 40 millions de ml en 1990).

c) La confection bonneterie

La production actuelle est la suivante :

- Confection prêt à porter : 300.000 m²

- Tenues de travail et confection industrielle	:	12 000 000 m ²
- Draps, rapses et taies	:	15 000 000 m ²
- Tricotage, bonneterie	:	1 250 000 m ²

Les capacités installées sont nettement supérieures aux besoins actuels.

Par ailleurs ce secteur est en crise du fait de la concurrence de la fripe et de la baisse du pouvoir d'achat ; plusieurs ateliers de confection ont récemment fermé et il ne reste actuellement que cinq sociétés compétentes dans le secteur de la confection (3 000 personnes environ). Par contre de petits ateliers ont tendance à se développer dans ce domaine.

1.3.3. - L'offre programmée - Politique d'investissement

1.3.3.1. - La production de coton

Un plan cotonnier est actuellement en cours de construction. On a admis avec le Groupe Stratégique qu'il serait respecté au cours des deux prochaines années ce qui supposera un effort soutenu pour passer de 10 000 T en 1990 à 33 500 T en l'an 2 000 pour le coton-graine.

1.3.3.2. - La filature et le tissage

D'importants investissements viennent d'être réalisés ou sont en cours en vue de moderniser l'outil de production.

Ces investissements ont eu surtout pour but d'améliorer la productivité de l'outil de production et secondairement d'augmenter la capacité de production.

Actuellement, en dehors d'insuffisances très localisées, les capacités sont largement excédentaires.

1.3.3.3. - La confection bonneterie

L'offre future aura tendance à baisser avec la crise que subissent les grosses sociétés, baisse compensée cependant par la création de petits ateliers.

1.3.4. L'outil de production

Dans l'ensemble, l'équipement de production est ancien, quelquefois très usé, mais l'obsolescence n'est pas rédhibitoire, au contraire ; un matériel d'avant garde, techniquement trop sophistiqué ne serait pas d'un usage et d'un entretien facile, la maintenance devant se faire le plus souvent par un personnel peu qualifié.

Le matériel est très souvent du matériel d'occasion venu d'Europe, mais réhabilité, qui est capable d'assurer une production sans recherche poussée de productivité.

Dans de nombreux cas, un matériel encore en place a une capacité théorique de production, mais pas de capacité réelle, et mériterait d'être mis à la casse.

Le matériel de tissage observé lors de l'enquête industrielle est le suivant :

UTEXAFRICA	:	1 000	métiers à tisser
SOLBENA	:	240	" "
SOTEXKI	:	600	(évaluation)
SINTEXKIN	:	120	" "
FILTISAF	:	109	" "

A cette description il convient d'ajouter que :

- FILTISAF a 272 métiers à tisser installés mais 110 seulement sont à prendre en considération.
- SOTEXKI vient d'investir dans un matériel moderne en tissage, finition et traitement de Wax.
- SINTEXKIN a du matériel de filature ancien réhabilité par changement d'éléments sur les continus à filés, la filature est actuellement utilisée à 50 % de sa capacité. Des investissements sont prévus au niveau de l'étirage et des bobinoirs (1988). Pour le tissage, une partie des métiers est mise à la casse, les autres étant rénovés sur place.

Actuellement 120 métiers Ruti et Picanal, sont en production. Dans le domaine de l'impression un gros investissement a déjà été réalisé par l'achat d'un matériel important pour la préparation du tissu : d'une part une installation de caustification, d'autre part une installation de lavage/débrouillage. L'impression est réalisée sur machine rotative STORCK à 5 couleurs. Une autre est en prévision d'achat. Une machine à cadre plat est en cours de rénovation. Le fixage des couleurs est assuré par une Hot Flue qui sera complétée par une vaporiseuse.

- UTEXFRICA a un matériel de filature ancien, mais en surcapacité. La production actuelle d'environ 5 000 Tonnes par an doit représenter environ le 1/3 de la capacité. Mais vu l'état, il faudrait sans doute rénover avant d'augmenter la production. Pour le tissage le matériel est varié en état, et en origine : Draper, Saurer, Picanal, mais aussi toute une batterie de Sulzer double laize à projectiles, rentrés récemment et achetés d'occasion en Europe. Ce matériel pourrait ne pas donner satisfaction s'il n'est pas entretenu par un personnel très compétent. L'ensemble d'environ 1 000 machines doit permettre de produire environ 25 millions de m² par an.

- SOLBENA a pour son activité filature 9 040 broches qui sont du vieux matériel Platt. Pour le tissage il y a 100 métiers Toyoda (très vieux matériel) et 132 métiers Picanal Président (matériel valable). La société a en vue l'achat de métiers d'occasion qui seront reconditionnés.
- C.P.A. possède pour l'impression du Wax des équipements récents.
- Le groupe HASSON possède au sein de la société NOVATEX une usine de 112 métiers Picanol, datant de 1973 et 1978 pour les métiers à navettes et de 1985 pour les métiers à lances. Le matériel est correct et en bon état. On trouve également une usine de teinture avec matériel de lavage décreusage, autoclave pour teinture, installation de thermofixation et d'apprêt. Le tout est bien adapté.

La société LINDA possède 250 machines à coudre Singer. La société SOFATEX a un atelier de confection de 250 machines à coudre Singer. L'équipement est sous-utilisé une partie de l'année. La société ELRE possède 96 machines à tricoter de 1968 - 1973 - 1978 (matériel Italien).

- La société TISSAKIN possède pour le jute des équipements de filature capables de produire 7 000 Tonnes de fil par an. Pour le tissage, elle possède 56 métiers "Saint Frère" capables de produire 7 000 Tonnes. Ce matériel date de 1948 mais reste valable. L'installation pour le polypropylène comprend :
 - une machine d'extrusion avec installation de découpes et bobinages qui a environ 4 ans et qui est performante.
 - 12 métiers circulaires avec cantres, de 1986, qui absorbent la production de l'installation d'extrusion.

1.3.5. - La main d'oeuvre

Deux chiffres permettent de caractériser la main d'oeuvre :

- Nombre de planteurs du secteur cotonnier : 200 000
- Nombre d'ouvriers de l'industrie textile : 15 000

Le premier chiffre fait donc apparaître le très fort impact économique et social du secteur cotonnier.

L'impact économique se comprend par l'effet de redistribution que peut avoir le secteur cotonnier auprès des populations et par le maintien de leur pouvoir d'achat.

Il faut également souligner que pour la plupart des paysans, le coton est une culture liée au circuit monétaire, c'est donc cette culture qui contribue fortement à l'insertion des paysans dans la vie économique du pays.

L'impact social vient du fait que le secteur cotonnier contribue fortement à la subsistance et au développement (école, hôpitaux) d'une importante partie de la population : 200 000 paysans représentent certainement une population supérieure à un million d'individus en tenant compte des personnes à charge.

Un autre point important est le rôle du secteur cotonnier pour fixer les populations à l'intérieur du pays. Ce point est particulièrement important puisque les sociétés cotonnières sont réparties sur la presque totalité du pays.

Les effectifs du secteur industriel ont également un grand poids. En effet avec 15 000 personnes c'est l'un des plus importants secteurs de l'industrie Zaïroise.

Afin d'appréhender le niveau des effectifs nous retiendrons le ratio chiffre d'affaires/effectifs. Bien que les productions présentées ci-après ne soient pas nécessairement de même nature, la comparaison des ordres de grandeur est significative.

PAYS	SOCIETE	CA/EFFECTIFS
ZAIRE	UTEXAFRICA	9 800 US \$/pers
"	SOTEXKI	9 000 US \$/pers
"	FILTISAF	2 400 US \$/pers
"	TEXCO	4 325 US \$/pers
"	C.P.A.	15 000 US \$/pers
U.S.A.	BURLINGTON	64 000 US \$/pers
G.B.	COATS VIYELLA	58 000 US \$/pers
JAPON	KANEBO	107 000 US \$/pers
JAPON	UNITILA	210 000 US \$/pers
CANADA	DOMINION TEXTILES	88 000 US \$/pers
TCHAD	STT	20 000 US \$/pers

Pour le ZAIRE, ces chiffres sont valables avant les investissements de modernisation de 1989. Il apparaît donc que ceux-ci devront entraîner des réductions d'effectifs d'environ 60 % pour atteindre un seuil convenable.

La formation est assurée directement dans les entreprises. Il n'y a pas d'école de textile au ZAIRE si ce n'est une petite école à Kalemié, dans le Nord Shaba, mais dont le rayonnement est limité.

La proportion des expatriés dans le secteur industriel représente environ 10 % des effectifs. Cette tendance ne devrait pas diminuer au vu des derniers investissements puisque les effectifs ouvriers ont diminué et que la technicité augmente.

Le coût de la masse salariale est estimée à environ 100 000 Zaïres/an/personne soit sur la base 1987 à : 820 US \$/an/personne.

Contraintes et atouts de la main d'oeuvre :

La filière Textile apparaît comme ayant un très fort impact économique et social sur la population Zaïroise.

En revanche, la main d'oeuvre Zaïroise tant dans le secteur cotonnier que dans le secteur industriel n'est pas particulièrement performante.

Elle apparaît donc comme ayant une très forte inertie sur le développement de la filière. Cette situation est liée à des facteurs extérieurs à la filière : le niveau général de formation de la population urbaine et rurale, la qualité des centres de formation professionnelle et la politique nationale des salaires.

1.3.6. - Le niveau technologique

Les équipements obsolètes sont progressivement remplacés par du matériel plus moderne.

Cependant les industriels ont en général choisi de ne pas s'équiper en matériel ultra sophistiqué du fait des difficultés de maintenance et d'adaptation de la main d'oeuvre que cela supposerait.

Dans certains cas les industriels préfèrent choisir du matériel d'occasion (achat de 300 métiers SULZER chez UTEXAFRICA par exemple) : ce matériel est éprouvé à un rendement suffisant et peut être obtenu à meilleur coût.

Ce choix n'est en fait pas un handicap face aux industries des pays industriellement avancés du fait du coût plus réduit de la main d'oeuvre.

1.3.7. - Position concurrentielle de la filière

L'industrie Zaïroise de textile (tissage et confection) arrive avec difficulté certes, à être compétitive sur le marché Européen pour un certain nombre de produits (pagne, vêtements masculins, vêtements d'enfants...)

Le ZAIRE a des prix de revient pratiquement le double des prix Asiatiques.

1.4.- L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1.- L'environnement technique

Le système de télécommunications : La défaillance de ce système perturbe fortement le fonctionnement de l'ensemble de la filière tant au niveau des relations entre les industries textiles et les sociétés cotonnières qu'au niveau des relations entre les industriels et les commerçants ce qui rend difficile à mettre en oeuvre toute politique de marketing efficace.

Sur ce point, il s'agit d'une contrainte commune à l'ensemble du pays et dont la levée est totalement indépendante de la filière.

Les infrastructures de transport : l'industrie textile par elle-même est moins gênée que d'autres par les défaillances du réseau de transport. Néanmoins il ne faut pas oublier qu'il faut transporter le coton local ou importé (ceci est particulièrement vrai pour les filatures de Kissangani, Kalémié et Lubumbashi), les produits chimiques et les colorants.

Mais c'est surtout l'amont et l'aval qui sont fortement perturbés, l'amont pour le secteur cotonnier et ce au même titre que toutes les activités agricoles, l'aval par l'intermédiaire des réseaux de distribution dont le fonctionnement est difficile.

A la défaillance des infrastructures de transport, il faut ajouter l'insuffisance des équipements de transport ce qui conduit de nombreuses entreprises à créer leur propre réseau de transport.

Les infrastructures de transport représentent une très forte contrainte au développement de la filière. La levée de cette contrainte est indépendante des acteurs de la filière, sauf pour le secteur cotonnier si l'on retient la solution où ce sont les sociétés cotonnières qui assurent l'entretien des routes de desserte agricole.

L'approvisionnement en eau et énergie : l'approvisionnement en énergie étant souvent difficile et irrégulier, la plupart des sociétés assurent leur propre alimentation en énergie.

Dans l'ensemble, ce problème est en partie maîtrisé par les sociétés industrielles. Mais le secteur cotonnier rencontre toujours des difficultés dans son approvisionnement en carburant.

1.4.2. - L'environnement financier fiscal et administratif

1.4.2.1. - Le financement du secteur cotonnier

Le secteur bénéficie depuis 1988 du Programme d'Investissement Prioritaire (P.I.P.).

Au niveau des financements extérieurs, il ne subsiste actuellement que l'appui de la coopération Belge (aide en personnel, appui à la formation en matière de vulgarisation et de protection des végétaux).

Les crédits de campagne sont consentis aux couples Société de tissage/Société cotonnière l'une cautionnant l'autre. Ces crédits limités aux seuls achats de coton-graines bénéficient d'un taux préférentiel.

La situation du Crédit Agricole

Faute de crédit ad hoc et d'implantation sur le terrain, la Banque du Crédit Agricole est mal armée pour le montage de crédit aux planteurs.

Le P.A.S prévoit par ailleurs que le Crédit Agricole ne bénéficiera plus de taux d'intérêt préférentiel. En revanche les banques commerciales arrivent à respecter un objectif minimum de Crédit Agricole à l'intérieur de leur plafond global de prêt.

Enfin, la Banque du Crédit Agricole peut mobiliser des lignes de Crédit à des taux favorables sur financements extérieurs.

1.4.2.2. - Le financement des industries textiles

Alors que les industriels éprouvaient il y a peu des difficultés à obtenir des devises, le problème des entreprises est maintenant de disposer de suffisamment de Zaires.

La nature des relations ainsi que les taux élevés du crédit n'incitent pas les industriels à s'adresser aux banques. C'est ainsi que les principaux investissements de rénovation et de modernisation ont été décidés dans un contexte différent (taux négatifs) et alors que la trésorerie des sociétés était assez abondante.

Cette situation de trésorerie pouvait s'expliquer, entre autres, par le décalage entre l'achat de matières premières à des conditions intéressantes (remboursement échelonné d'un prix d'achat fixe) et la vente du produit fini au prix du marché.

Les conditions d'achat ayant évolué, le taux des crédits étant redevenu positif, les entreprises connaissent des difficultés et doivent recourir à d'autres moyens pour financer les investissements en cours. L'exportation en est un, et UTEXAFRICA a pour objectif d'exporter jusqu'à 10 % de sa production.

D'autres possibilités existent via certains organismes de financement internationaux (par exemple crédits Caisse Centrale de Coopération Economique).

Les situations restent néanmoins très différentes entre les sociétés suivant qu'elles sont filiales ou non de sociétés étrangères. On observe toutefois que les industries de la filière se sont relativement bien adaptées aux difficultés rencontrées même si en moyenne les frais financiers représentent 17 % du Chiffre d'Affaires. On notera toutefois que le problème d'accès au crédit pour les PME est plus grave car celles-ci n'offrent pas une garantie suffisante aux banques et les taux d'intérêts pèsent d'un poids plus lourd sur elles.

1.4.2.3.- La fiscalité

Aucune taxe n'est véritablement propre à la filière et les problèmes fiscaux rencontrés sont ceux de toute l'industrie Zaïroise.

On notera cependant que le système de taxation apparaît très complexe, peu efficient et, onéreux à mettre en oeuvre. Même s'il n'apparaît pas extrêmement lourd il gêne le développement de la filière par la complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité.

Les problèmes fiscaux spécifiques à la filière sont le cumul de la C.C.A appliquée à la fois sur la fibre et sur les tissus produits localement et la réévaluation dans le cadre du P.A.S du droit d'entrée sur les intrants agricoles autrefois exonérés.

Cependant la filière Textile reste toutefois peu touchée par les réformes actuelles (notamment dans le cadre du P.A.S) : se trouvant actuellement dans une période de forte croissance de ses investissements (mais cela touche à sa fin) elle bénéficie souvent d'allègements fiscaux dus au Code des Investissements.

1.4.2.4. - L'environnement administratif

L'exécution des décisions d'Etat, des lois, des réglementations bute actuellement sur de nombreux écueils :

- l'insécurité fiscale que subissent les entreprises, notamment de la part des entités administratives décentralisées, est un handicap sérieux.
- le maintien de la C.C.A. pénalise la production et une meilleure organisation des activités.
- les structures administratives sont déficientes (nombreuses mutations, remaniements ministériels fréquents)
- les carences de l'administration centrale ne favorisent pas le bon fonctionnement régional, territorial, local rural et urbain
- le personnel qualifié est insuffisant
- le recours au procédé oral pour la prise de décisions est fréquent (archives et documents administratifs insuffisants).
- la gestion financière est désastreuse (détournement de fonds publics)
- le rôle de l'Etat comme incitateur du développement économique est insuffisant.
- les facteurs qui freinent le développement de la filière textile sont surtout liés aux déficiences des administrations régionales.

- les régions trop étendues sont mal gérées et certaines sous-régions, abandonnées à elles-mêmes sont quasi inaccessibles (absence de routes et de ponts, problèmes d'approvisionnement...)

Un redécoupage des régions et une gestion régionale plus stricte visant, principalement, à développer les réseaux routiers, à améliorer l'approvisionnement en énergie dans les régions serait de nature à accélérer le développement de la filière Textile.

Au niveau des procédures administratives, il convient enfin de souligner la complexité du système qui paralyse l'action des industriels. Une simplification des procédures faciliterait beaucoup la tâche des industriels et pourrait renforcer la qualité du contrôle.

1.5 - SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic de la filière Textile permet de mettre en évidence ses forces et ses faiblesses de façon hiérarchisée.

1.5.1 - Les points forts de la filière

On peut classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant)

- a) Un secteur industriel important (25% de la valeur ajoutée industrielle)
- b) Une filière fortement intégrée autour d'une ressource locale : le coton
- c) Un secteur industriel dynamique réalisant d'importants investissements
- d) Un marché national potentiel important (en cas d'amélioration des conditions socio-économiques du ZAIRE)
- e) La compétitivité de la filière sur les marchés internationaux pour certains produits (pagne, confection)

1.5.2 - Les points faibles de la filière

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- a) La nécessité d'importer actuellement encore la moitié du tonnage de coton nécessaire suite à une crise considérable de la production cotonnière.
- b) Un approvisionnement insatisfaisant de l'industrie par le secteur cotonnier Zaïrois
- c) Une grande sensibilité à la dégradation du contexte socio-économique Zaïrois (pouvoir d'achat)

- d) Un système de protection inadapté
- e) De graves insuffisances de l'environnement technique de la filière (transports ...)
- f) Une diversification insuffisante des productions
- g) Une sous-utilisation de l'outil industriel conduisant à des coûts de production trop importants

I.6 - LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités de développement se déduisent des points forts et des points faibles de la filière et de son environnement dans le cadre Zaïrois actuel. Elles peuvent être spécifiées comme suit :

- a) Mise à profit du plan cotonnier pour le développement de la filière
- b) Développement des activités de tissage et confection pour l'exportation
- c) Elargissement du marché national
- d) Mise à profit de crédits intéressants consentis actuellement par certains bailleurs de fonds au profit des entreprises privées (via le système bancaire national).

LA FILIERE

"BTP MATERIAUX DE CONSTRUCTION"

1.1 PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1.1 Structure de la filière

La filière "BTP - Matériaux de Construction" s'articule autour de deux axes principaux :

- production des matériaux de construction,
- B.T.P.

L'intégration de la filière dans le reste de l'industrie zaïroise est présentée par le schéma de la page suivante (D1).

Un second schéma (D2) présente l'activité de la filière en termes de production.

La contribution de l'ensemble de la filière à la valeur ajoutée industrielle nationale est d'environ 4,5 % ; malgré la relative faiblesse de cette valeur, la filière est considérée comme prioritaire par l'effet d'entraînement important qu'elle a sur le reste de l'économie (plus de 60 % sur le P.I.B et près de 125 % sur la production). Par ailleurs, son influence sur les importations est limitée.

Les principaux secteurs concernés sont :

- l'extraction des matériaux,
- le bois,
- la peinture,
- les produits pétroliers,
- les matériaux de construction,
- la quincaillerie,
- l'appareillage électrique.

1.1.2 Les acteurs

La production de ciment est assurée à plus de 80 % par les sociétés CIZA et CINAT. CIZA est à majorité de capitaux étrangers alors que CINAT est sous contrôle public.

Pour le reste de la production, on notera la participation de la GECAMINES dans CIMSHABA et C.C.C.

Pour les autres matériaux de construction, les principales sociétés productrices sont :

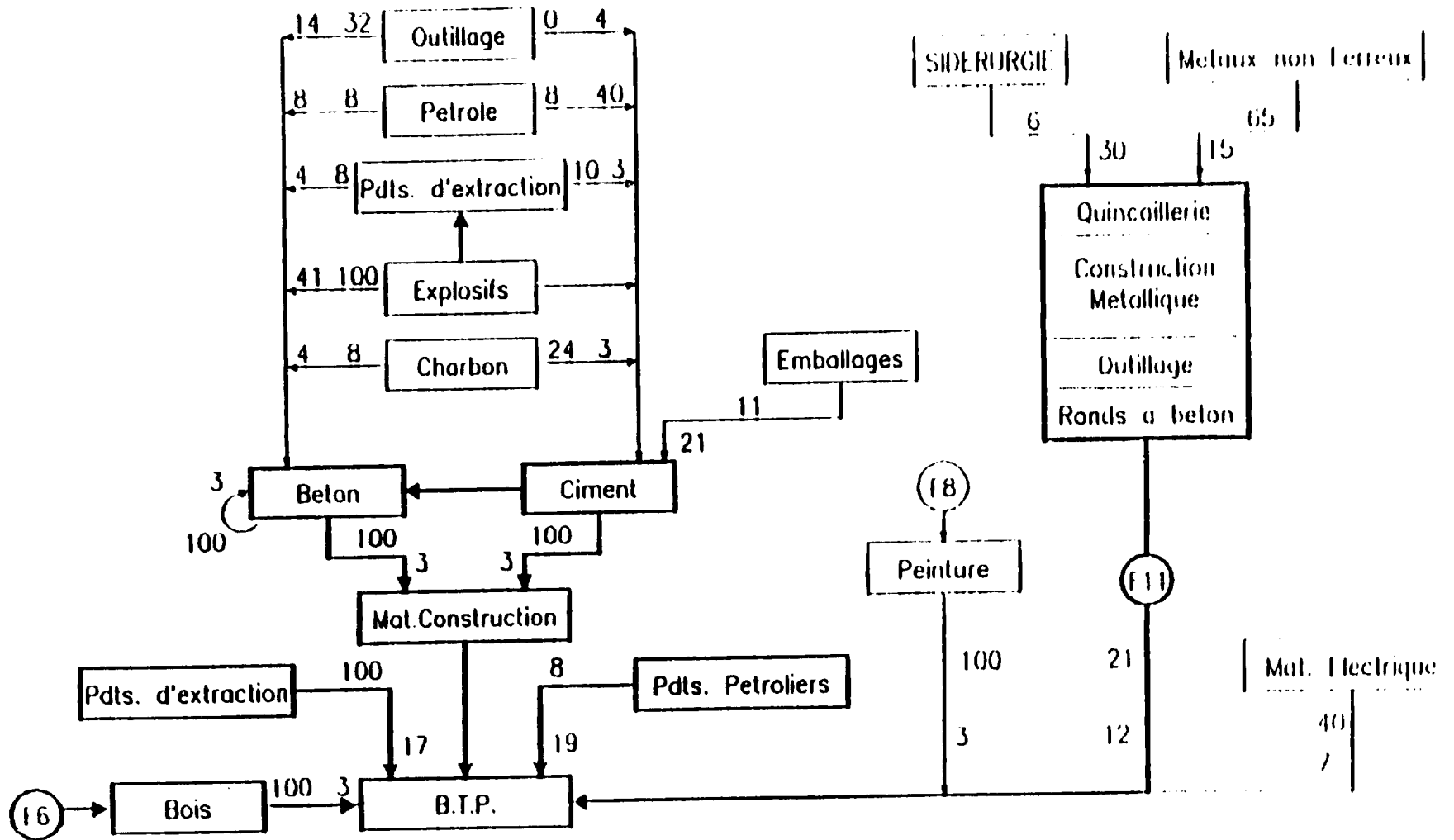
- ETERNIT et SAER pour les carrelages,
- KIZ et SAER pour le béton. La société TRABEZA (qui vient d'innover en introduisant sur le marché des traverses de chemin de fer en béton),
- ETERKIN pour divers matériaux de construction,
- BRIKIN, BIA et CARRIGRES pour les briques et les concassés,
- ONATRA pour ses propres ballasts.

Dans la branche B.T.P qui est le moteur de la filière, le principal acteur est l'Etat au travers des nombreux organismes :

- l'Office des Routes,
- la SNCZ (voies ferrées),
- la RVF (voies navigables).

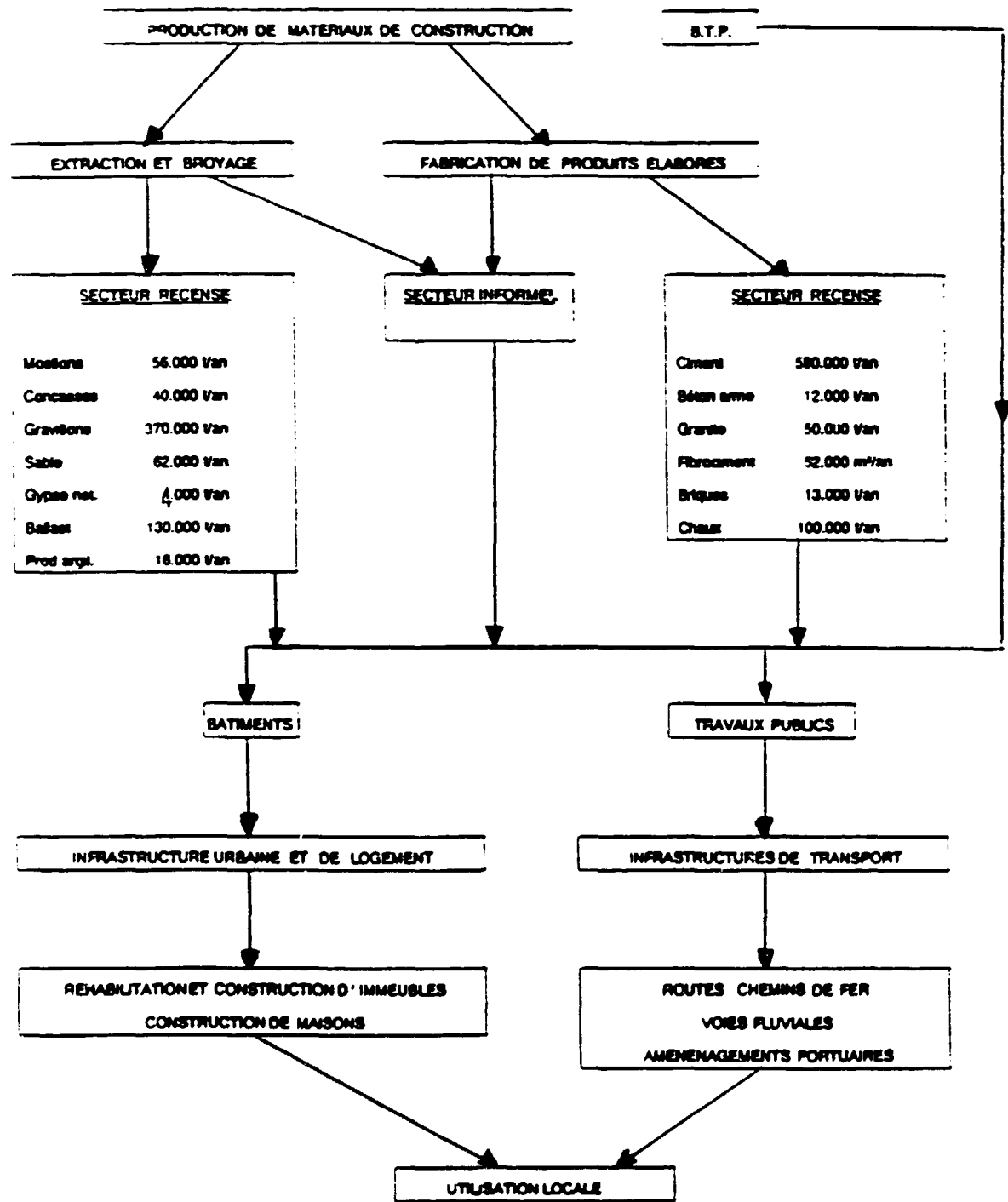
FILIERE B.T.P-MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Source : rapport INTER G : Volume II



Les valeurs portées au milieu des flèches indiquent le % en produits locaux

Les valeurs portées à l'extrémité des flèches indiquent la répartition des intrants



Sources : Rapports INTER G : volumes I et II
: Enquêtes INTER G

- la REGIDESO et la SNHR (assainissement et distribution d'eau).
- l'Office National du Logement.

Les entreprises privées aux mains d'étrangers sont au nombre de 12. Parmi les plus importantes, on peut citer :

- AUXELTRA-BETON.
- S.G.E.
- SAFRICAS à Kinshasa.
- SWANEPOEL à Likasi.

Parralèlement à cela, il existe de nombreuses entreprises de petite taille appartenant à des zaïrois ; ces entreprises peu structurées interviennent essentiellement dans le bâtiment.

On notera que plus de 10 % des travaux publics sont exécutés par des agences publiques. On devra noter également l'activité (environ 2 % du C.A de la filière) du cantonnage manuel et des missions pour l'entretien des routes d'intérêt local.

Enfin, le secteur informel est très important dans l'activité de la filière (plus de 60 % du C.A de l'activité B.T.P) : on trouve dans ce secteur des particuliers ou des communautés qui réalisent des constructions utilisant des matériaux tels que le ciment. On trouve également des particuliers qui construisent leur maison de façon traditionnelle sans faire appel aux matériaux modernes (60 % des zaïrois utilisent des constructions traditionnelles).

1.1.3 Localisation de la filière

Actuellement, les cimenteries les plus importantes se concentrent dans la région de KINSHASA et le bas Zaïre avec 70 % de la production. Le SHABA et le KIVU assurent respectivement 13 et 7 % de la production. Le reste se répartit entre les autres régions du Zaïre. La même répartition se retrouve pour les autres matériaux de construction. La valeur ajoutée provient pour 75 % de KINSHASA et pour 25 % du SHABA.

Les grandes sociétés de B.T.P ont la plupart du temps leur siège à KINSHASA. Leur activité est importante à KINSHASA, à LUBUMBASHI mais également sur tous les chantiers routiers. On devra d'ailleurs noter que le développement de la branche B.T.P aura un très bon effet sur l'intégration régionale en créant des activités dans l'ensemble des régions et en mettant en communication les régions entre elles.

1.2 LA DEMANDE

1.2.1 Infrastructures de transport

Les infrastructures de transport constituent un des marchés importants de la filière "B.T.P - Matériaux de Construction".

Les besoins du Zaïre sont immenses en ce domaine et leur mise en oeuvre n'est limitée que par les moyens financiers disponibles. Trois grands secteurs constituent le réseau d'infrastructures de transport du Zaïre :

- le transport terrestre (réseau routier et réseau urbain).
- le transport fluvial et maritime (réseau fluvial et ports).
- le transport ferroviaire.

Les infrastructures aéroportuaires qui sont d'importance moindre, ne seront pas analysées de façon spécifique.

* Réseau routier

Son état actuel est très médiocre. Il comporte environ 145 000 Km de voies dont 58 385 Km, répartis en 473 tronçons confiés à l'Office des Routes. Ce réseau se compose de 2 081 Km de routes revêtues, soit 4,8 % et 55 584 Km de routes non revêtues soit 95,2 %. L'analyse montre que 55,4 % de sa longueur sont en mauvais état, 23,2 % en moyen état et seulement 21,4 % du réseau en bon état (source : Office des Routes, Programme routier prioritaire 1990).

Par ailleurs, les ouvrages de franchissement - pont, bacs...- sont pour une grande partie (au moins 40 % des ponts, 40 % des bacs et 30 % des rampes d'accès) dans un état précaire ou hors d'usage, interdisant la continuité de la circulation sur les itinéraires concernés.

Le réseau a un caractère rudimentaire, et est dans un état de dégradation très avancé.

* Réseau urbain

Le réseau urbain qui compte 7 400 Km de routes urbaines, est mal entretenu par manque de moyens et l'exploitation insuffisante des équipements.

Seules les villes de KINSHASA et LUBUMBASHI ont bénéficié d'un programme de réhabilitation ou construction (20 Km de voirie urbaine revêtue pour la première et moins de 10 Km pour la deuxième).

Les autres villes du pays n'ont bénéficié d'aucun programme de réhabilitation ou construction.

La voirie urbaine non revêtue n'est pas entretenue. Le manque de moyens limite la réhabilitation du réseau.

* Réseau fluvial et ports

Le réseau des voies fluviales exploitées par l'ONATRA s'étend sur 12 174 Km. L'Office exploite les ports de MATADI, BOMA et BANANA et les ports fluviaux sur les fleuves ZAIRE, KASAI et leurs affluents. Les conditions de fonctionnement du réseau sont médiocres. Des travaux de rénovation du réseau du transport fluvial ainsi que la modernisation des installations portuaires de MATADI et de KINSHASA ont été effectués par l'Office pour les rendre plus opérationnels et augmenter leur capacité. L'aménagement de ces deux ports n'est pas encore terminé.

Les infrastructures portuaires actuelles comprennent : 5 798 m. de quai, 192 087 m² de magasins et 178 140 m² de terre-pleins (Source : Etude du Professeur Tshiula).

Dans la décennie 1980-1990, quelques travaux d'aménagement ont été effectués sur les aires de stockage dans les ports de KINSHASA et MATADI, mais les 45 autres ports du pays n'ont bénéficié d'aucun travaux d'entretien ni d'extension ; ils devront impérativement faire l'objet de travaux d'aménagement minimaux à brève échéance.

Ces autres ports du pays devront donc impérativement être aménagés. Les travaux devront concerner l'extension et la réhabilitation des quais, l'extension des magasins et le revêtement des terre-pleins.

• Réseau ferroviaire

Les chemins de fer zairois comportent 5 138 Km de voies ferrées dont 858 Km sont électrifiées. La SNCZ exploite 4 772 Km dans l'Est, le Centre, le Sud et le Nord du pays et l'ONATRA exploite 366 Km dans l'Ouest du pays (axe KINSHASA-MATADI).

La dégradation des voies et la diminution du parc de matériel, est la conséquence logique d'une situation financière déficitaire et en dégradation constante.

Pour réaliser une exploitation convenable, la SNCZ devrait renouveler près de 700 Km de voies et près de la moitié de son parc de matériel, ce qui est considérable. Cependant, au cours de l'année 1988, 127 514 m. de rails ont été posés et 23 047 vieilles traverses en bois remplacées par des traverses métalliques ou en béton ; dans le même temps du matériel de carrière à ballast a été acheté et les carrières de NGANZA et KANINA réhabilitées. Pour la période 1989-1992, est prévu le renouvellement intégral de 175 Km de certains tronçons de voies, et la réhabilitation ou l'achat de matériel roulant.

1.2.2 Infrastructures urbaines et logements

Les insuffisances des infrastructures de transport se retrouvent dans l'habitat et l'urbanisme. L'habitat a de gros besoins : peu de programmes de construction de logements sont lancés, les besoins en logements étant trop souvent satisfaits par l'auto-construction, c'est à dire par l'intervention du secteur informel. Une grande partie de la construction est faite avec des matériaux achetés au fur et à mesure des possibilités et en dehors des circuits officiels ; aussi 65 % de ces chantiers individuels sont arrêtés au niveau des murs en dessous des linteaux, et 25 % des chantiers de plus grande taille sont arrêtés au niveau des murs au dessus des linteaux.

Les constructeurs de ces logements ne savent pas les achever au niveau de la charpente, de la toiture et des huisseries, notamment. Il faut donc considérer qu'il existe un nombre très important de maisons inachevées, indépendamment du développement futur de l'habitat à partir de nouvelles constructions, qui se révèle lui-aussi très limité.

Le programme de constructions neuves ou à achever, jusqu'en l'an 2000, porte sur 146 000 logements sur l'ensemble du territoire national.

Les réseaux de distribution d'eau et d'assainissement sont insuffisants, car ils sont vétustes et entraînent des pertes importantes. L'utilisation effective du réseau est inférieure à 85 % de sa capacité pour l'ensemble du pays. La consommation par personne et par an ne dépasse pas 90 m³.

1.2.3 Matériaux et équipements

La demande de la filière constituée pour l'essentiel par les activités liées à la construction et à l'entretien des infrastructures de transport et aux logements induit une demande de matériaux constituant la matière première de l'activité de la filière. Ces matériaux comportent les matériaux d'extraction et les matériaux de construction. Les équipements concernent pour l'essentiel le second oeuvre des bâtiments.

1.2.3.1 Matériaux d'extraction

L'extraction de matériaux s'est élevée à 678 000 tonnes en 1990 dont :

- sable	62 000 t/an
- moëllons	56 000 t/an
- gravillons	370 000 t/an
- concassés	40 000 t/an
- gypse	4 000 t/an
- ballast	130 000 t/an
- argile	16 000 t/an

Après extraction et traitement de 342 500 tonnes de calcaire tout-venant, on obtient 100 000 tonnes de chaux.

Il faut également noter une importante production artisanale de moëllons, gravillons et sable. D'après la production de ciment, on estime les besoins en gravillons à plus de 100 000 tonnes et à 560 000 tonnes pour le sable ; on en conclut que de nombreux producteurs relèvent du secteur informel.

1.2.3.2 Matériaux manufacturés

Ils comportent pour l'essentiel :

- les buses et drains,
- les briques,
- la chaux,
- le ciment et le béton,
- les charpentes,
- les revêtements de sol,
- les matériaux de couverture,
- les traverses.

Les productions de ces matériaux en 1990 ont été les suivantes :

- les buses et les drains	710 t/an
- les briques	13 000 t/an
- la chaux	100 000 t/an
- le ciment	430 000 t/an
- le béton	11 000 t/an (estimation)
- la couverture fibro-ciment	550 000 m ²

- la couverture en tôle galvanisée	7 500 tonnes
- la couverture aluminium	175 tonnes
- la charpente métallique	4 500 tonnes
- les revêtements de sol	55 000 m ²
- les traverses en béton	30 000 traverses

1.2.3.3 Equipements de second oeuvre des bâtiments

Ces équipements sont extrêmement divers ; on retiendra les principaux, à savoir :

- les huisseries (bois et métal),
- les tuyauteries,
- les conducteurs électriques,
- les équipements divers (sanitaires, matériel électrique...).

Ces équipements n'étant toutefois pas fabriqués par la filière "B.T.P Matériaux de Construction" ; ils ne seront pas retenus dans l'analyse.

1.2.4 La demande actuelle

1.2.4.1 Matériaux d'extraction

La production de produits issus de l'extraction, a suivi le même rythme que la demande jusqu'au dernier trimestre de 1990, où il y a eu un ralentissement de la demande, entraînant une baisse des ventes.

A la fin de l'année, le stock disponible était de 70 000 tonnes de concassés environ. La demande liée au secteur recensé (moëllons, concassés, gravillons et sable) aura été de 438 000 tonnes, exclusion faite du ballast.

La demande se répartissait comme suit : 65 % aux privés, 35 % aux entreprises

La demande du secteur informel est mal connue.

La demande de ballast aura été de 130 000 tonnes, uniquement pour les besoins de l'ONATRA et de la SNCZ.

La demande de chaux a été de 100 000 tonnes, produites par GECAMINES, et provenant de l'extraction et du traitement de 324 500 tonnes de calcaire tout-venant.

La demande et la production de gypse ont été de 4 000 tonnes.

1.2.4.2 Matériaux manufacturés

On peut estimer la demande des principaux matériaux de construction, ainsi :

- briques et produits argileux :
production de 13 000 tonnes inférieure à la demande estimée à 20 000 t/an
- parpaings, fabriqués par le secteur informel :
pas de statistiques fiables

- ciment :

la demande peut être estimée à plus de 500 000 t/an supérieure à la production (les usines ont travaillé 6 mois seulement dans l'année) mais non à la capacité installée. On notera que les cimenteries dépendent à la fois de la demande privée (les plus gros clients de CINAT sont actuellement des clients privés ou des commerçants) et de la demande publique.

Il faut aussi souligner qu'une baisse des prix du ciment (de l'ordre de 20 %) augmenterait fortement la demande. Les entreprises se plaignent d'une façon générale de supporter beaucoup trop de taxes.

- traverses en béton

le programme ferroviaire prévoit 315 000 traverses entre 1989 et 1992. soit une demande de 75 500 traverses/an

- revêtement de sol

la demande peut être estimée entre 40 et 50 000 m²/an

- toitures en galvanisé et aluminium

la demande est supérieure à la production de 7 500 tonnes

- toitures en fibro-ciment : on peut l'estimer à 500 000 m²/an

le béton, les buses et drains sont produits sur demande.

1.2.4.3 Demande à l'exportation

Deux produits sont susceptibles d'être exportés : le ciment et les matériaux d'extraction.

Le ciment : la régression de l'exportation du ciment vers les pays limitrophes s'accroît davantage, suite aux prix élevés du ciment zaïrois liés à la baisse de la production. En 1990, les cimenteries ont travaillé uniquement 6 mois sur l'année, par manque de fuel.

Les matériaux d'extraction sont exportables vers le CONGO car les coûts sont 2,5 fois moins élevés qu'à Brazzaville où les carrières manquent mais les contraintes administratives et les longs délais d'immobilisation des camions rendent l'opération peu motivante.

1.2.5 Evolution de la demande future

1.2.5.1 Matériaux d'extraction

On peut estimer que la demande de matériaux d'extraction aura une forte croissance entre 1991/1992 et l'an 2000, motivée :

- premièrement par le démarrage du PROGRAMME ROUTIER PRIORITAIRE, qui prévoit la construction de 500 Km de route bitumée entre 1991/1992 et 1995, soit en moyenne 100Km/an dans un premier temps et de 200 Km/an entre 1996 et l'an 2000 dans un deuxième temps, auxquels s'ajoutent les travaux de réhabilitation de routes revêtues,
- deuxièmement par le programme mis au point par l'O.V.D pour la réhabilitation et l'entretien des routes et des réseaux divers des villes, pour la période 1991/2000.
Bien que le programme soit fort limité, les estimations maximales de travaux à entreprendre, pour maintenir la circulation sur la voirie

urbaine sont de 100 Km de voirie revêtue construits entre 1991 et 1995 et de 250 Km entre 1996 et l'an 2000. Les réhabilitations des routes revêtues portent sur 250 Km entre 1991 et 1995, et 500 Km entre 1996 et l'an 2000.

- troisièmement par le démarrage du Projet de Réhabilitation du Secteur Transport de la SNCZ et de l'ONATRA
Il y a lieu d'envisager pour la décennie 1991/2000, essentiellement une réhabilitation des voies, ponts et ouvrages divers, et l'électrification d'une partie des réseaux SUD, CENTRE et OUEST. On peut estimer pour la période 1991/2000 le renouvellement de 20 % des rails de voies ferrées soit 1000 Km de rails à un rythme moyen de 100 Km par an
- quatrièmement par le programme de réhabilitation et d'extension des infrastructures portuaires qui entre 1991 et l'an 2000, prévoit la réhabilitation et l'extension de 6 100 m. de quai, l'extension de 45 500m² de magasins et le revêtement de 101 500 m² de terre-pleins.

Compte tenu des caractéristiques des routes bitumées, les besoins en concassés seront de 280 000 t/an jusqu'en 1995 et de 560 000 t/an pour la période 1996/2000 tandis que les besoins en ballast pour la décennie 1991/2000 seront de 150 000 t/an.

1.2.5.2 Matériaux manufacturés

Il est difficile de projeter avec précision l'évolution probable du marché des matériaux manufacturés dans les dix prochaines années, car elle dépend du pouvoir d'achat des ménages, du niveau d'activité du secteur public et de la mise en place de programmes de développement de l'habitat, notamment dans les domaines suivants :

- construction d'immeubles publics et réhabilitation des bâtiments existants,
- achèvement des maisons individuelles réalisées par autoconstruction,
- achèvement des constructions commencées,
- construction de nouvelles maisons d'habitation.

L'estimation des besoins futurs pour l'habitat/logement, calculés sur la base d'une croissance démographique de 5 à 6 % par an en moyenne dans les grandes villes et 3,5 % dans les villes de l'intérieur et, la dégradation continue de la situation de l'habitat, nécessiteraient la construction d'au moins 20 000 logements par an à KINSHASA. Mais il faut constater que ni les promoteurs privés ni les sociétés d'Etat n'arrivent à satisfaire ces besoins : la crise du logement à KINSHASA ne fait que s'accroître du fait des grandes distorsions existant entre :

- le coût de la construction, du loyer et le faible niveau des revenus de la grande majorité de la population,
- la croissance démographique et l'extension de la superficie habitée.

La croissance démographique et l'organisation sociale et économique sont deux facteurs combinés qui dans le milieu urbain déterminent la structure physique de la ville et le comportement socio-économique de ses habitants.

Une relation étroite existe entre l'habitat, l'assainissement et le niveau de vie des habitants.

Dans les conditions actuelles, les logements sont construits sur des parcelles d'une surface moyenne de 0,075 Ha, les parcelles de moins de 100 m² étant les plus développées.

Le nombre de pièces par logement varie entre 1 et 9. Les logements les plus fréquemment utilisés sont ceux de 3 à 4 pièces qui reçoivent respectivement 26,6 % et 13,7 % de la population à KINSHASA contre 17,6 et 16,9 % respectivement à LUBUMBASHI (Source : Enquête Budget Consommation des Ménages INS 1989).

La superficie moyenne d'un logement de 3 pièces est de 50 m² environ.

Dans le développement futur de l'habitat, il faut prendre en compte d'une part, l'achèvement de 90 % des constructions commencées à KINSHASA soit 113 000 maisons, dont une moitié est affectée à la période 1991/1992 à 1995 et l'autre à la période 1996 à 2000, et d'autre part la construction de maisons d'habitation neuves qui dans la conjoncture actuelle serait estimée comme suit :

- à l'horizon 1995 (entre 1991 et 1995) : 11 000 maisons par an
 - à l'horizon 2000 (entre 1996 et 2000) : 13 000 maisons par an
- (Source : Etude du Professeur TSHUILA).

Les estimations ci-dessus concernent uniquement la ville de KINSHASA ; pour les villes de l'intérieur du pays, qui ne connaissent pas la même extension spatiale, on appliquera un coefficient réducteur de 50 % pour tenir compte des contraintes moindres au niveau foncier et au niveau des transports.

Les prévisions qui découlent de cette estimation font état de 7 500 logements neufs par an, pour l'ensemble des régions et ceci entre 1996 et 2000 (Source : Etude du Professeur TSHIULA).

Les principes constructifs retenus pour ces logements sont les suivants :

Murs (Moyenne)

Grandes villes : Dur : 82,4 % ; Adobe : 10,4 % ; Pisé : 0,85 %
Autres villes : Dur : 34,1 % ; Adobe : 17,4 % ; Pisé : 41,6 %

On observe une prédominance de l'habitat en dur, dans les grandes villes KINSHASA et LUBUMBASHI, où les 2/3 de la population habitent dans des logements construits en blocs de ciment ou en briques de terre cuite.

Toiture (Moyenne)

Grandes villes :

- Tôle métallique : 80 %
- Eternit : 8 % ; Tuiles : 5 %
- Tôles de récupération : 6 %
- Couverture végétale : 0,2 %

Autres villes :

- Tôle métallique : 55 %
- Eternit : 25 %
- Tuiles : 3 %
- Tôles de récupération : 3 %
- Couverture végétale : 15 %

(Source : Institut National des Statistiques - Direction des enquêtes économiques).

Le type de toiture fait partie des indicateurs du niveau de vie. La majorité des maisons ont des toitures en matériaux durables : tôles métalliques, éternit, tuiles. Cette proportion est de 93,7 % pour les grandes villes et de 83,2 % pour les autres villes.

Les indicateurs type de mur et type de toiture, font conclure que les deux grandes villes du pays possèdent en grande majorité un habitat de type moderne.

Les besoins en matériaux de construction générés par le développement de l'habitat, peuvent être alors estimés à :

Murs

Avec une superficie au sol de 50 m² (superficie moyenne d'une maison), la surface des murs extérieurs sera de 79 m² (hauteur des murs : 2,80 m.).

La superficie totale des murs extérieurs liés au programme de bâtiments neufs sera donc de :

	Horizon 1995	Horizon 2000
Grandes villes	869 000 m ² /an	1 027 000 m ² /an
Autres villes	592 000 m ² /an	632 000 m ² /an

Compte tenu de la structure des matériaux utilisés dans la construction des murs, on peut estimer comme suit la ventilation du programme prévisionnel.

Horizon 1995 (béton, parpaings, briques cuites)	<u>Dur</u>	<u>Adobe</u>	<u>Pisé</u>
Grandes villes	716 000 m ²	90 000 m ²	7 000 m ²
Autres villes	201 000 m ²	103 000 m ²	246 000 m ²
Horizon 2000			
Grandes villes	846 000 m ²	106 000 m ²	8 000 m ²
Autres villes	215 000 m ²	110 000 m ²	263 000 m ²

La construction en dur, soit en parpaing, soit en briques cuites de 35x20x15 cm, représente une consommation totale de 13 100 000 unités, avec un poids total de 58 600 t/an à l'horizon 1995 et de 15 100 000 unités avec un poids de 68 000 tonnes à l'horizon 2000.

Les estimations des besoins de constructions de bâtiments à usage de logement, font prévoir une reprise de l'activité dans ce secteur, qui aura une incidence positive sur la demande de matériaux de construction manufacturés ou non.

Toitures

	Horizon 1995 (1991 à 1995)	Horizon 2000 (1996 à 2000)
- Maisons à achever	630 000 m ² /an	630 000 m ² /an
- Maisons neuves	550 000 m ² /an	650 000 m ² /an
- Maisons hors Kinshasa	375 000 m ² /an	400 000 m ² /an

Ces estimations montrent que les besoins en toiture, pour le développement de l'habitat seront de :

A l'horizon de 1995 : 1 550 000 m²/an
A l'horizon de 2000 : 1 680 000 m²/an

Compte tenu de la répartition de la nature des toitures, les besoins peuvent être décomposés comme suit :

	Horizon 1995	Horizon 2000
- Tôle métallique	1 072 000 m ² /an	1 163 000 m ² /an
- Eternit	245 000 m ² /an	264 000 m ² /an
- Tuiles	61 000 m ² /an	66 000 m ² /an
- Tôle de récupération	65 000 m ² /an	71 000 m ² /an
- Végétale	107 000 m ² /an	116 000 m ² /an

Au total, la demande en matériaux manufacturés pour le programme du bâtiment peut être estimée comme suit :

<u>Murs</u>	Horizon 1995	Horizon 2000
- Parpaings/briques cuites de 35x20x15 cm	58 600 t/an (13 100 000 unités)	68 000 t/an (15 100 000 unités)

Toitures

- Tôles métalliques (différentes épaisseurs)	10 000 t/an	11 000 t/an
- Eternit	250 000 m ² /an	270 000 m ² /an
- Tuiles (quantité moyenne variant selon forme et dimension)	1 500 000 tuiles	1 600 000 tuiles

1.3 L'OFFRE

1.3.1 Les ressources

a) - Matériaux de construction

Les matières premières nécessaires aux carrières sont pour l'essentiel les explosifs qui sont d'origine entièrement locale.

Dans la fabrication du ciment, les principaux imputs sont :

- le calcaire, l'argile, le gypse, les scories et la pouzzolane.

Le calcaire et l'argile proviennent des carrières locales.

En ce qui concerne le gypse, par contre, les sociétés CIZA et CINAT situées à KINSHASA doivent l'importer (respectivement d'ESPAGNE et de R.F.A). En effet, l'acheminement du gypse de GECAMINES depuis LIKASI est pratiquement impossible et en outre, ce gypse a un prix de revient plus élevé rendu KINSHASA que le gypse importé.

La fabrication de fibro-ciment nécessite la mise en oeuvre de ciment, calcaire, vieux papiers et d'amiante : seule l'amiante est importée du CANADA.

b) - Bâtiments et Travaux Publics

Les intrants de ce secteur sont très nombreux.

L'ensemble des pondéreux est d'origine locale.

On notera cependant, la faiblesse des approvisionnements en concassés dans la région de KINSHASA du fait de l'insuffisance des équipements de concassage et de fonctionnement.

Le bitume est également fortement importé.

1.3.2 La production

1.3.2.1 Les matériaux d'extraction

La production de matériaux d'extraction a été de 678 000 tonnes en 1990 dont 130 000 tonnes de ballast.

Avec les hypothèses retenues précédemment, la production devrait atteindre 1 052 000 t/an pour la période 1991-1995 et 1 312 000 t/an pour la période 1996-2000.

Les entreprises du secteur qui travaillent actuellement à 50 % de leur capacité pourront difficilement faire face à cette croissance de la demande, si les difficultés actuelles continuent notamment au niveau du renouvellement des équipements, de la maintenance (manque de pièces détachées), du transport et de la déficience de l'alimentation électrique.

A partir de 1995 et jusqu'en l'an 2000, la satisfaction de la demande en concassés et ballast telle qu'elle a été estimée précédemment rendra nécessaire une augmentation d'environ 35 % des capacités actuelles.

On doit rappeler l'insuffisance de la production de concassés à KINSHASA.

1.3.2.2 Les matériaux manufacturés

L'industrie des matériaux manufacturés est bien développée et implantée dans le pays, mais elle n'est pas actuellement utilisée à sa pleine capacité.

On peut estimer l'offre actuelle des entreprises ainsi :

a) - le ciment et ses dérivés

L'offre possible des usines CINAT et CIZA peut être estimée à 600 000 t/an environ et celle des usines CIMSHABA et CIMENT-LAC à 90 000 t/an, soit en tout 690 000 t/an.

On doit souligner la structure inadaptée du secteur cimentier : on observe en effet, une surcapacité de production à KINSHASA et l'arrêt des exportations.

b) - le béton et béton armé

Pour les produits en béton manufacturé fabriqués par S.A.E.R et K.I.Z, tels que les parpaings, les poutres, les dalles, les linteaux, les traverses, l'offre peut être estimée à 15 000 tonnes/an.

c) - granito et carrelages

Entre les sociétés S.A.E.R, ETERNIT et MARBREZA, l'offre peut être estimée entre 100 et 105 000 m²/an.

d) - fibro-ciment pour couvertures

L'offre en plaques par ETERNIT peut être estimée entre 550 et 600 000 m²/an.

e) - briques en terre cuite

La possibilité d'offre de BRIKIN est de 13 000 tonnes/an. Avec des investissements limités, la production pourrait atteindre 15 à 16 000 tonnes/an.

f) - tôle en aluminium et galvanisée pour couverture

Les possibilités d'offre de tôle ondulée et bacs autoportants des sociétés SOGALKIN, TOLINKI, et MOBIMENTAL peuvent être estimées à 10 000 tonnes/an.

Une nouvelle installation de la société TREFILKIN doit démarrer le deuxième trimestre 1991, avec une production initiale de 1 000 tonnes/an ; sa capacité future sera de 5 000 tonnes/an.

L'offre à moyen terme sera de 15 000 tonnes/an.

1.3.2.3 La mise en oeuvre des ouvrages et du bâtiment

La mise en oeuvre des différents programmes peut se réaliser par les entreprises installées sur place.

D'après la classification retenue par la Banque Mondiale, on distingue 4 catégories d'entreprises de travaux publics :

- Entreprises privées du premier groupe : entreprises possédées en dirigées en totalité par les étrangers (environ 20 % du C.A)
- Entreprises privées du deuxième groupe : entreprises possédées et dirigées par des citoyens zairois (environ 1 % du C.A)
- Secteur informel du premier groupe : secteur informel de la construction utilisant des matériaux industriels tels que le ciment, le fer à béton, les produits préfabriqués en béton, les tôles ondulées (environ 35 % du C.A)
- Secteur informel du deuxième groupe : secteur informel de la construction n'utilisant que des produits traditionnels locaux tels que les roseaux, les briques en terre crue séchée, les toitures en feuilles de palmier (environ 25 % du C.A)

Le reste du chiffre d'affaires est réalisé par les organismes publics (près de 15 %) et par le secteur intermédiaire.

On observe donc une nette prédominance du secteur informel. Les entreprises privées du premier groupe sont au nombre de 12. Ces sociétés ont été fondées et implantées au Zaïre par des étrangers. Parmi les plus importants on peut citer :

A KINSHASA : AUXELTRA - BETON
SAFRICAS - ZAIRE
SOZAGEC
SAEZA

A LIKASI : SWANEPOEL

Les entreprises du deuxième groupe ont été fondées et sont dirigées par des zairois. Ces entreprises ne sont pas structurées, il n'existe pas de liste de ces entreprises. L'activité de ces entreprises est essentiellement concentrée sur le bâtiment (logements, école, bâtiments administratifs...) et sur la fabrication de produits en béton pour le bâtiment (parpaings, blocs, poteaux préfabriqués, tuyaux...). Ces entreprises se limitent à ce type d'activité car le poids de l'investissement y est faible. Dans ces entreprises l'encadrement domine la technologie du bâtiment, et provient souvent d'ingénieurs diplômés et d'agents de maîtrise d'entrepreneurs du premier groupe.

Dans le groupe n°1 du secteur informel, nous trouvons des particuliers ou des communautés qui réalisent des constructions utilisant des matériaux tels que le ciment. On trouve ces constructions dans les villes. Le sol est couvert de chapes en ciment, les murs sont en blocs de ciment ou parpaings. Il y a souvent un éclairage bas et la toiture est réalisée avec des tôles passées sur des madriers ou des chevrons de bois. Ce secteur utilise annuellement environ 200 000 tonnes de ciment distribuées à partir de petits dépôts de vente.

La dénomination du groupe n°2 du secteur informel regroupe les constructions traditionnelles qui ne font pas appel aux matériaux modernes. Environ 60 % des zairois utilisent ces constructions traditionnelles avec un ration de 5 m² par habitant.

Le développement de ces entreprises du 2^{ème}, 3^{ème} et 4^{ème} groupe ont une activité concentrée sur le bâtiment. Le développement est considérablement freiné par la faiblesse de la gestion administrative, les contraintes financières et l'approvisionnement en devises, le marché extérieur ne leur étant pas accessible, de même que certains gros marchés nationaux où des cautionnements sont nécessaires.

1.3.3 Les équipements

Au niveau du matériel d'extraction

Le matériel d'exploitation étant soumis à un travail très dur doit être rénové assez fréquemment même s'il est entretenu correctement.

Actuellement, 50 % du matériel utilisé dans les carrières : concasseurs à rouleaux, pelles godet, camions dumper, bandes transporteuses, a moins de 2 ans, le reste a plus de 5 ans et devra être rénové partiellement. L'approvisionnement en pièces de rechange devient difficile par manque de devises.

Au niveau du matériel de transformation

Le matériel de production des cimenteries a plus de 20 ans : il n'est donc pas performant et les coûts d'entretien sont très élevés. Les équipements de la briquetterie ont plus de 40 ans, ils ne sont pas performants et devront être remplacés à court terme.

Le reste de l'équipement de transformation : fabrication des couvertures en tôle et éternit, est relativement moderne et en bon état.

D'une façon générale, il ne paraît pas possible d'augmenter les productions d'une façon sensible sans le remplacement préalable de certains équipements ou le renouvellement de certaines unités de production.

Au niveau des entreprises de travaux publics

Les entreprises privées du premier groupe possèdent un parc d'environ 500 engins, dans un état de fonctionnement correct, mais ce parc est en partie inutilisé, l'accès aux chantiers à l'intérieur du pays étant difficile.

L'Office des Routes possède également un parc d'environ 500 engins dont plus de la moitié âgé de moins de 10 ans. L'utilisation moyenne des engins de l'Office des Routes est de 750 heures par engin et par an, ce qui est faible par rapport aux 1 500 heures qu'estiment pouvoir atteindre les principales entreprises installées au Zaïre.

Les autres secteurs de la filière ne possèdent pratiquement pas d'équipements lourds.

Le matériel de travaux publics doit être importé, avec tout ce que cela comporte comme problèmes de pièces de rechange. Apparemment, un bon nombre de pièces d'usure pourrait être fabriqué localement (chenilles de bulls, mâchoires de concasseurs, etc...).

Globalement, en dehors de l'Office des Routes, qui est d'ailleurs en pleine restructuration, on note une très bonne efficacité de toutes les sociétés de travaux publics et de construction, compte tenu de leurs difficultés de communication, de transport de leur matériel et d'approvisionnement en pièces de rechange.

1.3.4 La main d'oeuvre

Au niveau de la main d'oeuvre, on rappellera que le secteur formel "Matériaux de Construction" de la filière occupe environ 3500 personnes avec un encadrement réduit pour la partie matériaux d'extraction, et plus complet pour la partie matériaux manufacturés en raison de la technologie plus complexe de cette activité.

Il faut noter une importante production artisanale de moëllons, de gravillons et de sable, ce qui laisse supposer l'existence d'un grand nombre de producteurs relevant du secteur informel. Aucune statistique ne fait apparaître le nombre de producteurs informels travaillant dans ce secteur des matériaux d'extraction.

Le secteur matériaux manufacturés, par l'importance des équipements qu'il exige, n'autorise pas l'intervention de producteurs informels, mais ceux-ci existent dans la distribution surtout dans les régions éloignées des centres de production.

Le secteur informel est très actif dans la branche construction et travaille avec des matériaux achetés hors des circuits officiels.

Les effectifs utilisés par le secteur B.T.P sont très difficiles à apprécier, car ils sont fluctuants en fonction de l'activité des entreprises. L'Office des Routes emploie en permanence 7 600 personnes. On peut donc estimer que le personnel permanent de cette filière est d'environ 11 000 personnes.

1.3.5 Le niveau technologique

Les carrières sont en général équipées d'un matériel performant.

Dans les cimenteries, l'état des installations est variable : CIMENKI et C.C.C-C.G.M qui ne sont que des équipements de broyage ont du matériel dans un état satisfaisant et d'une productivité convenable. Par contre, CIMENT-LAC dispose d'équipements usagés de technologie ancienne et non concurrentielle.

CIMSHABA, CINAT et CIZA sont d'un niveau technologique convenable.

Dans le domaine des entreprises de B.T.P , les grosses sociétés appartiennent à des groupes étrangers développant une technologie d'un niveau tout à fait convenable sur les chantiers ; cependant, certaines opérations annexes telles que la mise en place d'échaffaudages performants ou l'utilisation de coffrages sophistiqués sont rares.

Mais il ne s'agit là pas de la difficulté à maîtriser des techniques performantes mais simplement d'un problème de coût compte tenu du coût de la main d'oeuvre zairoise.

Les petites entreprises de B.T.P font par contre appel à une technologie assez rudimentaire.

1.3.6 La position concurrentielle de la filière

Le manque d'infrastructures de communication et de transport empêche les échanges inter-régionaux.

Dans les régions frontalières, les importations de produits manufacturés sont favorisées. De nombreuses entreprises de KINSHASA ne sont pas concurrentielles au SHABA et réciproquement.

A titre d'exemple :

- le ciment est concurrencé par le ciment zambien dès que l'on s'éloigne de KINSHASA, surtout dans le SHABA. Par ailleurs, les deux usines installées à KINSHASA se font concurrence entre elles.
- la tôle galvanisée transformée localement en feuilles pour la couverture est concurrencée par la tôle fabriquée en ANGOLA d'une qualité similaire mais à des prix plus bas.

A contrario le ciment peut encore avoir un débouché limité en R.C.A et au BURUNDI et les concassés au CONGO.

Dans le domaine de la construction d'habitats collectifs et des travaux publics, qui requièrent des entreprises importantes, on note que la productivité de ces entreprises peut soutenir la concurrence du fait des coûts de main d'oeuvre qui demeurent médiocres et d'un savoir-faire technique convenable. On notera toutefois, que l'utilisation insuffisante du matériel et les entraves à la bonne exploitation de l'entreprise conduisent à une augmentation des frais généraux des entreprises.

Cependant, les entreprises étrangères ont l'obligation, pour avoir accès aux marchés zaïrois de s'associer à des entreprises zaïroises ou de passer par leurs filiales zaïroises, ce qui limite assez fortement le jeu de la concurrence et n'est pas de nature à stimuler la recherche de productivité.

1.4 L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1 L'environnement technique

En ce qui concerne l'environnement technique général, les insuffisances habituelles du pays apparaissent : télécommunications, approvisionnement en énergie (électricité, fuel, makala), eau, transport... Néanmoins, pour la filière B.T.P et Matériaux de Construction, ce sont les insuffisances du réseau de transport et de la fourniture d'énergie (fuel notamment) qui apparaissent les plus graves.

1.4.2 L'environnement financier, fiscal et administratif

Les principales difficultés rencontrées par les entreprises au niveau financier peuvent se résumer comme suit :

- a) le gouvernement et les organismes publics paient en général les entreprises avec retard tant du fait de la mauvaise trésorerie de l'Etat que de la lourdeur des procédures budgétaires. Cette situation conduit les entreprises à augmenter leurs prix et gêne la création et le développement de petites unités ayant un faible fonds de roulement

(l'inflation, l'absence de nantissement, l'absence d'intérêts moratoires aggravant encore plus le phénomène)

- b) les entreprises de faible importance ont du mal à se faire délivrer des cautions bancaires pour couvrir les acomptes de début de chantier du fait de la faiblesse de leur fonds propres
- c) les entreprises rencontrent de sérieuses difficultés pour obtenir des crédits, ce qui freine leur développement. Par ailleurs, seules les Offices et les entreprises d'Etat peuvent négocier des crédits internationaux
- d) la difficulté d'obtention des devises gêne les entreprises pour l'achat de pièces détachées et le renouvellement des matériels.

Les difficultés liées au système fiscal proviennent de sa trop grande complexité et de son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. Les difficultés habituellement signalées (non déductibilité de la C.C.A...) existent bien sûr pour cette filière.

Les difficultés liées au système administratif proviennent de la lourdeur des procédures (procédures d'importation et d'exportation notamment) et de l'inefficacité du système au niveau régional.

Dans le cadre des procédures administratives, on notera en particulier que les Pouvoirs Publics ne facilitent pas suffisamment l'accès des petites entreprises du B.T.P aux contrats d'entretien ou d'aménagement. L'absence d'organisation du secteur informel ne permet d'ailleurs pas la croissance de ces petites entreprises.

1.5 SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic de la filière permet de mettre en évidence les forces et les faiblesses de façon hiérarchisée.

1.5.1 Les points forts

On peut ainsi classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- a - la filière est une filière entraînant pour le reste de l'Economie sans peser lourdement sur la balance commerciale
- b - le développement de la filière pourrait aller de pair avec l'amélioration du réseau de transport qui est un des problèmes cruciaux du Zaïre.
- c - il est possible d'agir de l'extérieur sur le développement de la filière par le financement de grands travaux
- d - la filière peut voir son activité augmenter assez fortement sans investissement additionnel important

1.5.2 Les points faibles

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- a - le développement de la filière est très dépendant des marchés de grands travaux et de l'épargne disponible pour l'habitat (éléments très liés à la situation économique actuelle du Zaïre)
- b - la filière dépend très étroitement du marché national, actuellement très déprimé et des possibilités d'exportation sont assez limitées
- c - les entreprises fonctionnent en général très en dessous de leur capacité de production, ce qui conduit à des coûts de fonctionnement excessifs.

1.6 LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Aucune mesure visant à relancer la production de matériaux de construction, ne saurait être prise sans une relance générale de la partie B.T.P de la filière.

Les actions à entreprendre dans ce cadre sont les suivantes :

- reprise de la construction et de la réhabilitation des routes,
- reprise des travaux de réhabilitation et d'entretien des ports zaïrois,
- reprise de la construction de logements neufs et achèvement des logements construits en auto-construction,
- développement des réseaux d'eau et d'assainissement.

LA FILIERE

" TRANSFORMATION DES METAUX "

1.1 PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1.1 Structure de la filière

La filière "transformation des métaux" s'articule :

- d'une part autour de la production et de la transformation des métaux non ferreux
- d'autre part autour de la transformation des métaux ferreux.

Les produits non ferreux sont de deux types dans l'industrie zaïroise :

- * les produits raffinés après extraction et concentration (1ère transformation) : cuivre, cobalt, zinc, cadmium,
- * les produits laminés et tréfilés (2ème transformation) : cuivre.

Parmi les métaux non ferreux, le cuivre est le plus important et sa métallurgie constitue l'activité industrielle la plus ancienne du Zaïre.

Les produits ferreux sont de deux types :

- * les produits longs laminés à chaud : fers à béton, profilés, fils machine,
- * les produits plats laminés à chaud ou à froid : tôles, fer et feuillards, tôle galvanisée.

L'intégration de la filière dans le reste de l'économie Zaïroise est représentée par le schéma de la page suivante (T1). Un deuxième schéma (T2) présente les flux des produits à l'intérieur de la filière.

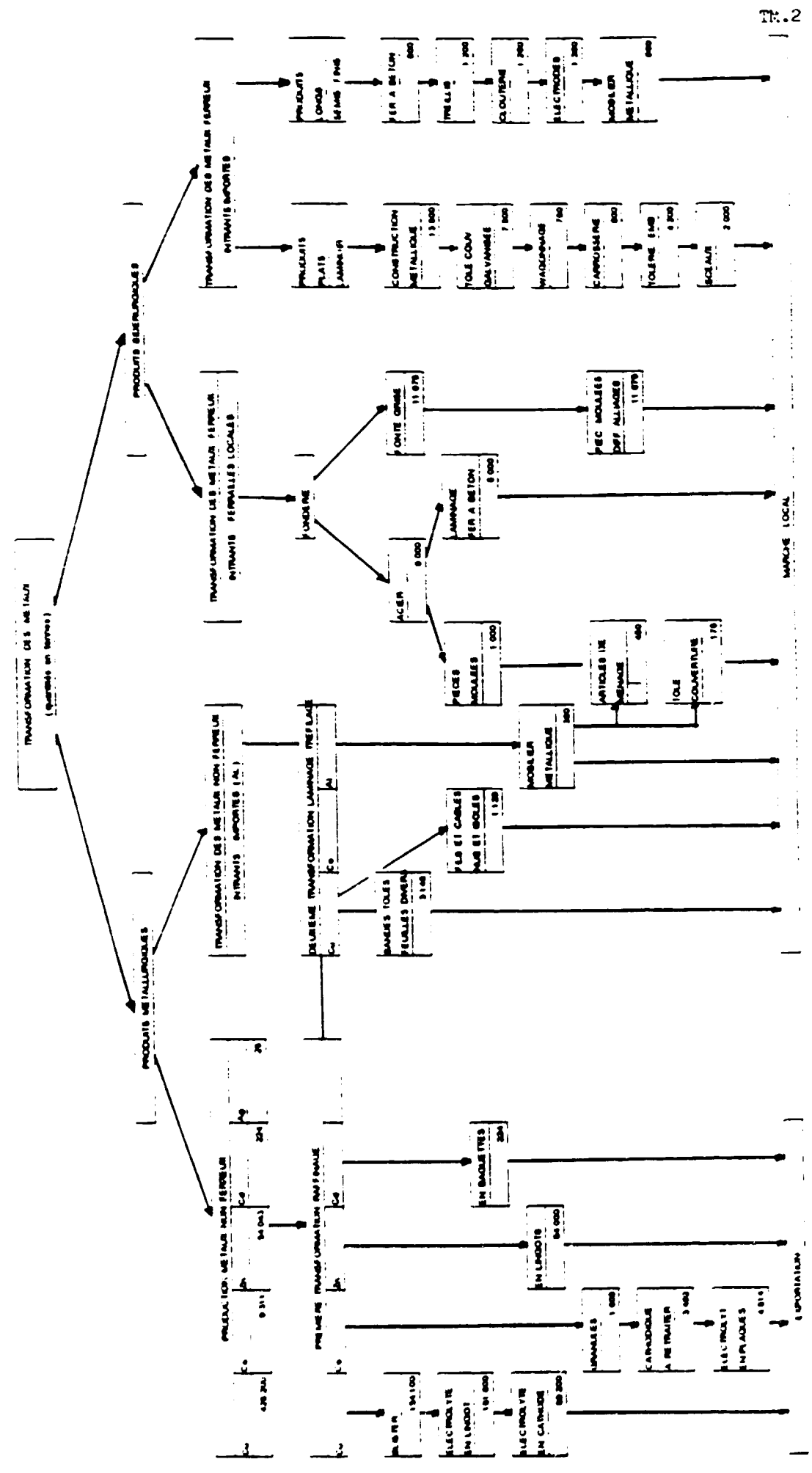
1.1.2 Les acteurs de la filière

- a) L'acteur essentiel est GECAMINES EXPLOITATION, employant environ 600 personnes. Si les activités de base sont l'exploitation minière et la métallurgie primaire, GECAMINES a toutefois développé de nombreuses activités annexes et en particulier des ateliers pour la fabrication de pièces de rechange ou de pièces de consommation (Atelier de Panda à Likasi et Ateliers de l'Ouest à Kolwezi) et une installation de transformation du cuivre (GCM Laminaires et Câbleries).

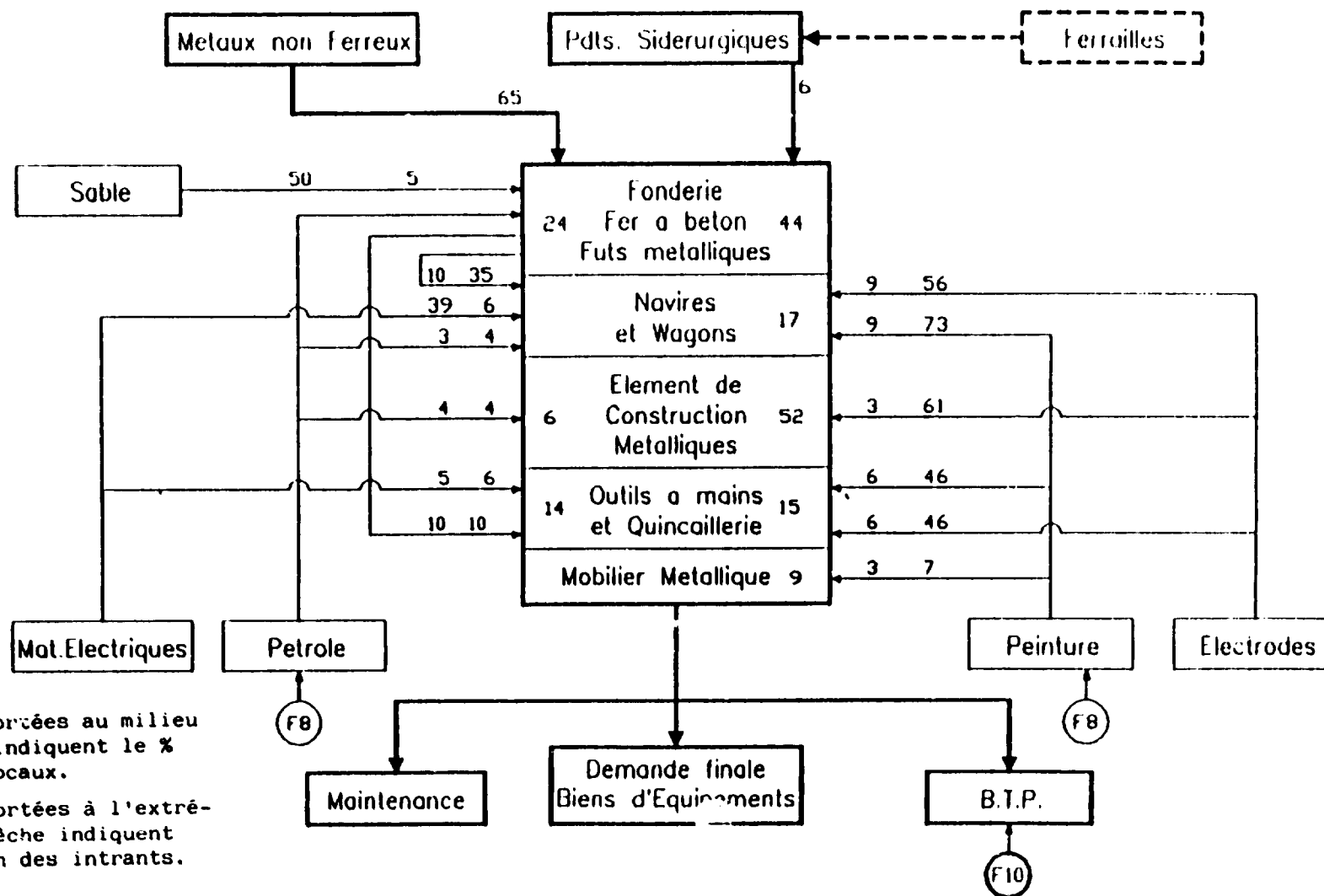
Les besoins de GECAMINES en pièces de rechange et en intrants de consommation, ceux de SNCZ à cause des transports pour GECAMINES font que cette dernière pèse de façon décisive sur l'activité de transformation des métaux ferreux tant par l'importance de sa consommation que par la politique menée dans la recherche de la fabrication à l'intérieur de GECAMINES où, au contraire, chez d'autres industriels.

- b) SOSIDER, la seule société zaïroise destinée à la sidérurgie (acierie électrique à partir de ferrailles et laminage à chaud et à froid) n'a jamais fonctionné au delà de 12 % de sa capacité, simplement par manque de ferrailles pour l'alimenter. Mais il est très probable que de toute façon sa faible technicité la rendrait non concurrentielle. La capacité théorique de l'usine de Maluku est de 250 000 tonnes/an au four, 100 000 tonnes/an au laminage à chaud et 150 000 tonnes/an au laminage à froid.

SCHEMA D'INTEGRATION DE LA FILIERE "TRANSFORMATION DES METAUX "



TRANSFORMATION DES METAUX - FLUX DE PRODUITS



NB: Les valeurs portées au milieu de la flèche indiquent le % de produits locaux.
 Les valeurs portées à l'extrémité de la flèche indiquent la répartition des intrants.

- c) Dans le domaine de la transformation des non-ferreux, les seuls acteurs notables sont d'une part CGM Laminoirs et Câbleries (pour tôles et profilés de cuivre, fils de cuivre et câbles électriques de basse tension) et le groupe I.P.S (METALU - SOZALU - SOTRAL) pour les articles de ménage et l'huissierie en aluminium.
- d) Dans la transformation des métaux ferreux se détachent :
- les ateliers de FANDA et de l'Ouest de GECAMINES qui font de tout : fonderie, construction mécanique, etc....
 - TREFILKIN (capacité environ 8 000 tonnes/an) faisant du fil, du treillis et des clous.
 - SOGALKIN (capacité environ 6 000 tonnes/an) faisant de la tôle galvanisée.
- e) SOZATOLE (capacité environ 5 000 tonnes/an) faisant des fûts en tôle galvanisée et COBEGA (capacité environ 1 000 tonnes/an) faisant des boîtes et des bouchons couronnes en tôle galvanisée ou fer blanc.
- f) CHANIMETAL qui fait environ 10 000 tonnes/an de construction navale et 2 000 tonnes/an de constructions métalliques, chaudronnerie, outillage et quincaillerie (il faut noter aussi comme activité annexe la production d'acétylène).
- g) FONDAF (à Lubumbashi) faisant environ 2 000 tonnes/an de fonte et de pièces moulées en acier ou en fonte (également en bronze) pour GECAMINES.
- h) MECELZA (à Lubumbashi) faisant environ 1 500 tonnes/an de chaudronnerie et construction métallique mais s'orientant de plus en plus vers la construction de wagons (avec une partie de pièces importées).
- i) UTEMA TRAVHYDRO fabricant à Kinshasa et à Lubumbashi environ 1 000 tonnes/an d'électrodes.
- j) F.N.M.A fabriquant environ 1 200 tonnes/an de mobilier métallique, mais s'orientant vers le froid : frigidaires, en particulier solaires.
- k) Quelques autres : TUBETRA, MOBIMETAL, MEFERCO etc...

1.1.3 La localisation de la filière

Comme nous l'avons indiqué, les entités liées aux métaux non ferreux sont pour l'essentiel localisées dans le SNABA, tandis que les entités de transformation des métaux ferreux sont pour l'essentiel localisées dans la région de KINSHASA.

1.2 LA DEMANDE

1.2.1 - Métaux non ferreux

Le marché des métaux non ferreux au Zaïre est d'abord celui du cuivre dont la dynamique dépend essentiellement de l'environnement international.

GECAMINES EXPLOITATION exporte en effet pratiquement 100 % de sa production.

A côté du cuivre, le Zaïre est intéressé par le marché du cobalt du zinc et façon coindre par celui du cadmium et de l'argent.

1.2.1.1 Le cuivre

La filière de production du cuivre comporte, pour le procédé utilisé au Zaïre :

- l'extraction et la concentration
- la fonte, Cuivre Blister (98,5-99,5 Cu)
- le raffinage, Blister anodes cathodes (99,99 Cu)
- la production de produits laminés et tréfilés.
- la production d'articles divers

Le commerce mondial du cuivre au cours des dernières années est résumé par le tableau de la page suivante.

On observe ainsi que la production zaïroise représente environ 6 % de la production mondiale : ce n'est pas négligeable sans être de nature à déséquilibrer fortement l'équilibre offre/demande dans le cadre de variations non fondamentales autour du niveau de production actuelle et ce d'autant plus que les fluctuations de la production mondiale peuvent être importantes. Les gisements de cuivre sont en effet pour la plupart situés dans des zones éloignées de la mer donc soumises à des aléas de transport importants.

Le taux de croissance de la consommation de cuivre raffiné est estimé à 2 %/an ; face à cela et en partie pour les raisons indiquées précédemment, l'offre s'est montrée, au cours des dernières années, peu apte à suivre la progression de la demande.

Cependant, la mise en service de nouvelles exploitations (Chili, Portugal) devrait conduire, à court terme, le marché du cuivre vers un retour des excédents avec de nouvelles pressions sur les prix.

On devra enfin remarquer que le Zaïre exporte une partie importante de la production sous forme de cuivre blister (contrairement aux principaux producteurs mondiaux du cuivre) : cette situation est due en bonne partie au fait que la Belgique raffine environ la moitié du cuivre zaïrois.

Le marché international des produits laminés et tréfilés est délicat à aborder car les pays industrialisés réalisent eux-mêmes ces transformations. Le marché du câble électrique pourrait être toutefois plus aisément abordé.

Actuellement, la production zaïroise de produits laminés et tréfilés est limitée au marché national : on observe que la demande nationale est supérieure à l'offre actuelle.

1.2.1.2 Le cobalt

Le cobalt est commercialisé en plaquettes (pour usage électrolytique), sous forme de granulés ou sous forme de cobalt cathodique.

STATISTIQUES MONDIALES DE CUIVRE

CUIVRE		1984	1985	1986	1987	1988
- Minerais (en métal contenu)						
Production mondiale		8235	8390	8448	8779	8756
dont	Chili	1291	1356	1400	1418	1541
	Etats-Unis	1103	1103	1144	1244	1420
	URSS	1020	1030	1030	1010	990
	Canada	722	739	699	794	721
	Zambie	565	520	544	527	480
	Zaire	501	502	506	501	467
- Cuivre blister						
Production mondiale		8715	8917	8946	9282	9432
dont	URSS	1120	1140	1155	1140	1120
	Etats-Unis	1183	1191	1196	1249	1363
	Chili	1098	1089	1124	1107	1189
	Japon	929	933	962	980	994
	Zambie	532	544	482	523	459
	Zaire	466	472	476	472	436
	Canada	471	490	450	505	542
Principaux exportateurs						
	Zaire	242	236	276	254	220
	Chili	211	190	199	140	164
- Cuivre raffiné						
Production mondiale		9549	9728	9888	10190	10574
dont	Etats-Unis	1490	1436	1479	1561	1859
	URSS	1380	1400	1400	1410	1380
	Japon	935	936	943	980	955
	Chili	880	884	943	972	1013
	Canada	504	500	493	491	529
	RFA	379	414	422	400	426
Principaux exportateurs						
	Chili	830	892	896	943	975
	Zambie	530	505	466	499	422
	Canada	346	277	305	289	255
Principaux importateurs						
	Etats-Unis	504	381	492	505	382
	RFA	466	442	448	396	433
	France	342	325	335	354	379
Consommation mondiale		9859	9873	10103	10477	10644
dont	Etats-Unis	2107	2144	2136	2195	2214
	URSS	1280	1305	1300	1270	1250
	Japon	1368	1231	1220	1284	1331
	RFA	792	754	771	800	798
	Chine	390	425	450	470	465
	France	412	398	401	399	409

(en milliers de tonnes métriques)

(Sources: CIPEC, Metal Bulletin, Minemet, CRU)

Stocks Cuivre

	Déc. 1986	Déc. 1987	Déc. 1988	Déc. 1989
Stocks LME	174	52	63	108

(en milliers de tonnes)

Le Zaïre qui exporte la presque totalité de sa production de cobalt est là aussi soumis aux contraintes du marché mondial.

L'évolution de la production mondiale de cobalt au cours des dernières années est résumée par le tableau suivant :

COBALT	1984	1985	1986	1987	1988
Production mondiale de metal	22200	26100	29000	27100	26960
dont Zaïre	9075	10571	14518	11874	10139
URSS	4700	4800	4900	4500	5300
Zambie	3472	4159	4344	4479	5025
Norvege	1191	1526	1528	1578	1851
Finlande	1453	1430	1348	1234	1132
Canada	1628	2270	2000	2504	2339

en tonnes)

(Sources : Minemet, Mineral Commodity Summaries)

Il apparait ainsi que le Zaïre est le premier producteur mondial de cobalt, sa part au cours des années étant de l'ordre de 40 % (elle est même montée jusqu'à 50 % en 1986).

En fait la production de cobalt suit celle du cuivre dont elle est directement tributaire, ce qui explique qu'elle ait baissé de façon significative en 1988 et 1989.

La demande mondiale est supérieure à l'offre, si bien que le Zaïre peut envisager d'augmenter sa production de cobalt de façon significative en suivant l'augmentation de sa production de cuivre.

En 1989, la demande du cobalt est restée soutenue du fait de la bonne conjoncture dans la sidérurgie et l'aéronautique, tandis que dans le même temps la production du monde occidental baissait assez fortement (près de 20 % au 1er semestre 1989).

L'importance des stocks (le seul stock stratégique américain de cobalt représente deux ans-et-demi de consommation nationale) a cependant permis de faire face sans problème à la demande et limité la hausse des cours.

Le cours actuel est d'environ 18 500 US \$/ tonne.

Comme dans le cas du cuivre, les difficultés d'approvisionnement proviennent de l'instabilité de certains pays producteurs et/ou des difficultés d'évacuation (cas du Zaïre). Là aussi si le Zaïre arrive à rendre l'évacuation du cobalt plus sûre et régulière, il aura une place plus assurée sur le marché mondial.

On notera que les transformations aval du cobalt sont dans l'état actuel hors de portée de l'industrie zaïroise car il s'agit de procédés de fabrication très liés aux hautes technologies.

1.2.1.3 Le zinc

Le zinc est commercialisé à l'état de lingot. La production mondiale de métal est de l'ordre de 7 millions de tonnes.

Le Zaïre a produit 54 000 t de lingots en 1989 (en baisse de près de 9 % par rapport à l'année précédente) : sa production est donc marginale par rapport au marché mondial.

Le marché mondial est en plein essor malgré une forte hausse des cours (qui oscillaient récemment autour de 1 700 US \$/tonne après avoir été voisins de 700 US \$/tonne au milieu des années 1980). Ce matériel est très recherché pour les qualités anti-corrosion (construction automobiles, constructions...). Toutefois les industriels de l'automobile estiment que pour éviter les substitutions avec l'aluminium ou les plastiques, un prix de 1 620 US \$/t constitue un plafond à ne pas dépasser, valeur qui risque de ne pas être atteinte dans les prochaines années (certaines estimations parlent de 1 400 US \$/tonne).

On notera par ailleurs que l'on observe actuellement un goulot dans le raffinage du métal et que le marché est de plus en plus demandeur de métal de plus en plus raffiné (spécial High Grade à 99,995 %).

Les entités de transformation aval (production de tôles et surtout de laminés zingués) sont difficiles à aborder pour l'industrie zaïroise.

1.2.1.4 L'aluminium

Le Zaïre non producteur d'aluminium, importe ce matériel sous forme de disques.

Le marché à viser sera donc pour l'essentiel le marché Zaïrois que l'on peut spécifier comme suit :

. Articles de ménage

La demande zaïroise peut se situer entre 600 et 650 tonnes/an

. Tôles ondulées d'aluminium

La tôle aluminium est concurrencée par la tôle galvanisée et par les bacs auto-portants en fibro-ciment. Le marché zaïrois peut être estimé à environ 500 tonnes par an

. Menuiserie et huisseries

La demande nationale peut être estimée à 500 tonnes par an environ.

1.2.2 - Métaux ferreux

Il y a dans la plupart des domaines de la transformation des métaux ferreux, une surcapacité de production (taux moyen d'utilisation 50 %). De ce fait, la demande nationale sera appréciée correctement par la production zaïroise.

L'ensemble de la demande a été d'environ 56 000 tonnes en 1990 (valeur qui inclut les fabrications des ateliers de GCM).

Cette demande comportait les produits suivants :

- Rond à béton	: 5 800 tonnes
- Couvertures	: 7 500 tonnes
- Tréfilage	: 2 400 tonnes
- Construction métallique	: 13 500 tonnes
- Fonderie (fonte grise et acier)	: 17 200 tonnes
- Wagons et entretien	: 750 tonnes
- Mobilier métallique	: 500 tonnes
- Electrodes	: 1 300 tonnes
- Carrosserie	: 900 tonnes
- Seaux	: 2 000 tonnes
- Emballages	: 4 200 tonnes

1.2.3 - Evolution de la demande future

1.2.3.1 Produits d'exportation

Pour les produits exportables en leur état (cuivre, cobalt, zinc, cadmium.), le Zaïre exporte la totalité de la production (sauf pour le cuivre).

Le Zaïre ne se situe pas dans les premiers exportateurs mondiaux (sauf pour le cobalt).

La demande future n'est pas significative ; le Zaïre exporte autant que la qualité de son offre (sécurité et régularité de l'évacuation) et les circuits commerciaux le permettent.

1.2.3.2 Produits non ferreux transformés (Cuivre)

GECAMINES a réalisé récemment une étude de marché qui définit les besoins actuels en fil nu et revêtu à hauteur de 20 000 tonnes/an (produits actuellement importés).

Les nouvelles installations de GECAMINES lui permettent dans un délai de 3 ans de prendre la moitié de ce marché.

La demande zaïroise pour les autres produits est faible. La demande actuelle en tôles émanant de GECAMINES est de 3 000 tonnes/an. On peut estimer que cette demande augmentera d'environ 10 %/an.

1.2.3.3 Les métaux ferreux

La demande de produits ferreux peut s'apprécier à partir des consommations actuelles (d'origine locale et importée).

Deux hypothèses de croissance sont retenues à l'horizon 2000 :

- une hypothèse faible qui suit la démographie (3 %/an),
- une hypothèse haute (5 %/an) qui correspond à une certaine reprise de l'activité économique.

Les valeurs correspondant à ces hypothèses figurent ci-après.

	CAPACITE NOMINALE(T)		PRODUCTION
	actuelle	programmée	1990
INTRANTS LOCAUX			
FONDERIE (GRIS ET ACIER)	18.000	27.500	17.675
CUIVRE	475.000	500.000	425.200
COBALT	15.000	15.000	9.311
ZINC	65.000	65.000	54.000
CADMIUM	500	500	224
CUIVRE LAMINE ET TREFILE	5.500	17.000	4.274
INTRANTS IMPORTES A L'ETAT BRUT ET TRANSFORMES SUR PLACE			
COUVERTURES POUR TOITURES	16.000	22.000	7.500
CONSTRUCTION METALLIQUE	28.000	28.000	13.500
WAGONNAGE	2.200	3.200	750
CARROSSERIE	2.700	2.700	900
MOBILIER METALLIQUE	870	870	500
TREFILAGE	10.000	10.000	3.200
ELECTRODES	2.300	2.300	1.300
QUINCAILLERIE (1.000 unités)	475	475	390
EMBALLAGES (1.000 unités)			
boites	12.000	12.000	4.200
touques	300	300	300
seaux	750	750	250
aérosols	7.000	7.000	360
bouchons couronnes	1.600.000	1.600.000	1.300.000
futs de 200l	220	220	60
ARTICLES DE MENAGE	-1.380	1.380	450
MOBILIER METALLIQUE EN ALU	500	500	380
COUVERTURES POUR TOITURES EN ALU	1.000	1.000	175

Tableau synthétique élaboré à partir des renseignements recueillis
au cours de l'enquête auprès de l'ensemble des industriels.

EVOLUTION DE LA DEMANDE DES PRODUITS FERREUX

		hyp. faible	hyp. haute
	1 991	2 000	2 000
Rond à béton	8 800	11 500	13 700
Profilés légers	3 000	3 900	4 700
Couvertures	7 500	9 800	11 600
Tréfilage	2 400	3 100	3 700
Constr. métallique	11 500	17 600	20 900
Fonte grise et acier	17 200	22 400	26 700
Wagon et entretien	750	1 000	1 200
Mobilier métallique	500	700	800
Electrodes	1 300	1 700	2 000
Carrosserie	900	1 200	1 400
Seaux	2 000	2 600	3 100
Emballage	4 200	5 500	6 500

1.3 L'OFFRE1.3.1 Les ressources

Seules les entités manufacturières sont du domaine de cette présente étude. Les disponibilités locales en métaux (pour le secteur des non ferreux) ne sont pas un problème dans la mesure où les tonnages transformés à terme demeureront vraisemblablement inférieurs aux productions de métal.

1.3.2 L'offre actuelle1.3.2.1 - Métaux non-ferreux

A - Raffinage du cuivre

Le programme d'investissements de GECAMINES EXPLOITATION vise à garantir une production annuelle de 470 000 t. de cuivre. Le programme prévu a pris du retard. Toutefois, les prévisions d'offre pour 1991 sont de 470 000 t., à répartir en blister, cuivre électrolytique et cathodes.

L'objectif à l'horizon 1996 est de porter la production non encore atteinte de 470 000 t/an à 500 000 t.

B - Laminés et tréfilés de cuivre

La capacité maximale installée de LAMINOIRS ET CABLERIES est de :

Laminier : 1 030 heures/mois soit 12 360 heures/an (le nombre d'heures travaillées en 1990 a été de 2 719 heures/an soit un rendement de 22 %)

Installation de tréfilage : 2 220 heures/mois soit 26 640 heures/an (le nombre d'heures travaillées en 1990 a été de 20 512 heures/an soit un rendement de 77 %).

La production en 1990 a été entre produits laminés et produits tréfilés, de 925 t. Cette faible production est due à l'état du matériel qui date de la deuxième guerre mondiale et qui est complètement obsolète. Par ailleurs, l'usine manque de pièces de rechange car les machines installées ne se fabriquent plus.

Une deuxième société installée à Kinshasa (CAMEZA) achète à LAMINOIRS ET CABLERIES les câbles nus et effectue l'isolation avec du PVC. La société CAMEZA a une capacité de 1 200 t/an.

C - Cobalt

La production de cobalt est tributaire de celle du cuivre dans les usines hydrométallurgiques.

La production maximum de cobalt a été de 14 500 tonnes en 1986. Les installations actuelles permettent de traiter le cobalt généré par le traitement du minerai de cuivre.

D - Zinc

La capacité des installations est de 60 à 65 000 t/an.

E - Transformation et usinage de l'aluminium

E1 - Articles de ménage

L'offre peut être estimée à 1 100 t/an. Ce tonnage ne pourra en fait pas être assuré, les industriels ne pouvant s'approvisionner correctement en inputs.

L'offre effective représente environ 80 % de la capacité installée.

E2 - Tôle ondulée en aluminium

L'offre de MOBIMETAL en tôle ondulée d'aluminium peut atteindre 500 t/an.

E3 - Menuiserie et huisserie

L'offre peut atteindre 600 t/an.

1.3.2.2 Métaux ferreux

A Fonderie et laminage

A.1 Usine de Maluku

La capacité théorique de l'usine est de 250 000 t/an. Les installations comportent :

- un four à arc de 50 tonnes alimenté par de la mitraille de fer et suivi de quatre lignes de coulée continue
- un train de laminage à chaud pour produits longs d'une capacité de 100 000 t/an
- un train de laminage à froid pour produits plats d'une capacité de 150 000 t/an.

Au cours des dernières années l'usine a été utilisée bien en dessous de sa capacité ; la production en 1988 a été de 1987 tonnes (fil machine, rond lisse et rond crénelé).

A.2 Groupe CHANIMETAL à Kinshasa

Les installations actuelles de fonderie et leur capacité sont les suivantes :

- un four à induction 750 KW (maximum 1 200 Kg par coulée),
- un cubilot pour fonte uniquement (maximum 2 000 Kg par coulée),
- un four à traitement thermique de 240 KW (maximum 5 000 Kg).

La production en 1989 a été de 289 tonnes de fonte, très inférieure aux capacités réelles.

A.3 Les Fonderies Africaines FONDAF à Lubumbashi

Après C.G.M. c'est la société la plus importante de fonderie dans le SHABA. Les installations comportent :

- un cubilot avant chaud d'une capacité théorique de 15 000 tonnes/an (fonte grise, acier et bronze),
- un cubilot avant chaud d'une capacité théorique de 10 000 tonnes/an,
- un four à arc pour la production de lingots d'acier.

Les productions réelles, en hausse de 10 à 15 %/an ont été en 1990 de :

- cubilots : 6 000 tonnes/an pour le premier et de 4 000 tonnes/an pour le deuxième, obtenus en deux campagnes de deux mois par an,
- four à arc : 6 000 tonnes/an de lingots d'acier dont 5 000 tonnes/an pour GECAMINES.

A.4 Société UNISOM

Les lingots produits par FONDAF sont laminés et tréfilés en fer à Béton et profilés légers.

Sa production de tréfilage en 1990 a été de 500 tonnes/an supérieures à la capacité théorique des installations estimées à 15 000 tonnes/an.

B - Construction et réparation navale, chaudronnerie et charpentes métalliques

La société la plus importante pour ce type de fabrication est le groupe CHANIMETAL.

Les capacités actuelles de la société sont de 10 000 t/an pour la construction navale (pirogues à moteur, chaloupes, barges, chavitrouck) et de 2 000 t/an pour la chaudronnerie, la construction métallique, l'outillage et la quincaillerie.

L'entreprise a, en fait, produit beaucoup moins en 1989 (1 100 t de construction/réparation navale et 462 tonnes de productions diverses en chaudronnerie et charpente).

L'interruption de crédits extérieurs (pour l'achat de matières premières et de pièces de rechange) et le ralentissement de l'activité économique du pays expliquant les faibles productions des dernières années. Toutefois,

CHANIMETAL a maintenant un carnet de commandes important en construction navale.

Les autres sociétés intervenant dans ce domaine (charpente métallique notamment) sont MEFERCO, SOMETOLE, TUBETRA, MOBIMETAL.

C - Construction de wagons et carrosseries pour véhicules

Cette activité est actuellement relativement réduite mais elle pourrait assez fortement progresser si les entreprises publiques et semi-publiques utilisatrices peuvent mobiliser des financements (internationaux notamment) plus importants :

Les chassis et essieux sont en général importés et les caisses fabriquées au Zaïre. La société la plus importante intervenant dans ce secteur est la société MECELZA qui a une capacité d'environ 4 000 tonnes/an.

La construction de carrosseries pour véhicules, bennes et semi-remorques est assurée à Kinshasa par MEFERCO et SOMETOLE qui ont une capacité d'environ 2 700 t/an.

D - Maintenance et sous-traitance

L'atelier central de PANDA produit 15 000 pièces en 30 alliages différents.

La capacité de production est de 1 200 000 heures par an et la sous-traitance de 200 000 heures/an (sous-traitance limitée aux entreprises du Shaba : UNISOM, Les Fonderies Africaines FONDAF et MECELZA). Les délais de livraison sont actuellement de 15 mois.

1.3.3 - L'offre future programmée - Politique d'investissement

L'offre de produits à base de métaux non ferreux et ferreux augmentera à court terme du fait des extensions et réhabilitations prévues ou réalisées par les entreprises de la filière notamment GECAMINES EXPLOITATION. On précisera ci-après cette évolution et l'incidence positive qui doit en résulter sur la filière.

1.3.3.1 - Métaux non ferreux

A - Raffinage du cuivre

L'objectif est d'atteindre à l'horizon 1996, les 500 000 t/an de cuivre électrolytique en lingots, en cathodes et blister (valeur correspondant au plan quinquennal).

Pour atteindre cette production, de nouveaux équipements : engins primaires de production (bennes et pelles, pièces de rechange), engins de productions sont actuellement en cours de livraison aux installations minières. Des actions de réhabilitation sont en cours dans les usines de concentration.

B - Laminage et tréfilage du cuivre

La réhabilitation de LAMINOIRS ET CABLERIES avec le remplacement de la presse d'extrusion et des laminoirs à chaud et à froid permettra de produire à un seul poste 5 000 t/an de produits laminés ; le remplacement

de la tréfileuse dans l'atelier de câblerie par des nouveaux équipements pour la fabrication de fil de cuivre permettra d'atteindre une capacité de 10 000 t/an de fil et câble de cuivre. Le délai de réalisation est de 2 à 3 ans.

1.3.3.2 - Métaux ferreux

A - Fonderie et laminage

A 1 - Usine de MALUKU

L'unité sidérurgique de MALUKU est équipée d'une aciérie électrique utilisant les ferrailles et d'un train de laminage à chaud et à froid.

La production de cette unité n'a jamais dépassé 10 000 t/an par manque de ferrailles mais il est probable que de toute façon sa faible technicité ou son inadaptation la rendrait concurrentielle.

Une réhabilitation de cette unité ne pourrait être que partielle et porter uniquement sur le train de laminage à chaud alimenté à partir de ferrailles pour la seule fabrication de produits longs : fils machine, fer à béton et profilés légers sur la base de 5 000 t/mois.

Le marché zairois étant très réduit face aux capacités de cette unité, de nouveaux débouchés devraient être trouvés dans les pays voisins : Congo, Gabon, Cameroun.

Actuellement, la politique concernant l'avenir de l'usine de MALUKU n'est pas arrêtée.

A 2 Société UNISOM

Cette société qui en produit en 1990, 500 tonnes de fer à béton à partir de lingots fabriqués par FONDAF, prévoit de produire pour le KASAI en 1991, en plus de sa production, 3 000 tonnes de fer à béton et 3 000 tonnes de profilés légers.

B - Construction et réparation navale, chaudronnerie et charpente métallique

Compte tenu de ses activités passées, le groupe CHANIMETAL n'a pas de projet d'extension à court terme.

On notera toutefois que le groupe est en négociation pour le rachat de la société UMAZ (fabrication de petit matériel agricole) et qu'il envisagera, par ailleurs, la fabrication de robinetterie.

C - Construction de wagons et carrosseries pour véhicule

La société MECELZA a un projet d'extension pour augmenter sa capacité d'environ 50 % (construction d'un hangar supplémentaire). En fait, l'entreprise travaille actuellement à un poste. Il serait donc possible d'augmenter fortement la production sans investissement supplémentaire notable.

D - Maintenance et sous-traitance

Des travaux d'extension importants sont en cours à l'atelier central de PANDA en vue de réduire les délais de livraison à 5 mois.

1.3.4 - Synthèse des capacités

On trouvera dans le tableau de la page suivante synthétisées les capacités actuelles et programmées et les productions de 1990 pour les principales fabrications de la filière.

1.3.5 - Les équipements

1.3.5.1 - Métaux non ferreux

L'équipement du matériel d'extraction est relativement récent (de 5 à 10 ans) et performant. Il est par contre mal utilisé : trop de matériel est hors d'usage par manque d'entretien et de pièces détachées. De ce fait, trop de matériel neuf est acheté ce qui grève les coûts d'exploitation. L'équipement du train laminage et tréfilage du cuivre a plus de 40 ans : il est donc véritablement obsolète.

L'approvisionnement en pièces de rechange pose beaucoup de problèmes, elles doivent être réalisées sur place avec de longs délais.

La vétusté du matériel cause de très fréquents arrêts par pannes et avaries. L'équipement de laminage et tréfilage est à remplacer.

les extrudeuses PVC pour le revêtement du fil nu sont plus modernes et fonctionnent dans des conditions relativement satisfaisantes.

Les installations souffrent dans l'ensemble d'un entretien déficient. Un entretien préventif conduirait à un rendement bien supérieur des installations.

1.3.5.2 - Métaux ferreux

A l'exception de quelques sociétés récemment installées qui ont du matériel moderne et performant, la plupart des équipements date de 30 à 40 ans, mais ils ont été entretenus et rénovés. Ces équipements ont des rendements satisfaisants.

Cependant, certaines entreprises ont des projets pour le remplacement des équipements actuels par des outils plus performants mais nécessitant une maintenance plus difficile. Ce remplacement est retardé par le faible taux d'utilisation de l'équipement actuel par suite de la conjoncture économique.

Dans la région de Lubumbashi, moins touchée par la conjoncture économique (la plupart des sociétés sont sous-traitantes de GECAMINES), des extensions et réhabilitations d'équipements sont en cours.

On note par ailleurs que GECAMINES a souffert du manque de wagons pour assurer correctement l'évacuation de la production.

1.3.6 - Main d'oeuvre

Le secteur formel

La filière "Transformation des Métaux" occupe environ 8 000 personnes réparties entre Kinshasa et Lubumbashi.

Ce personnel est réparti dans 22 entreprises, six d'entre elles représentant plus de 72 % des effectifs ; ce sont :

- CHANIMETAL	: 2 253
- F.N.M.A.	: 723
- TUBETRA	: 364
- FONDAF	: 411
- ATELIER CENTRAL DE PANDA	: 1 700
- MECELZA	: 350

5 801

Ne sont pas compris dans l'effectif de 8 000 personnes l'effectif de GECAMINES affecté à l'extraction, cette activité (extraction) ne faisant pas partie du cadre de l'étude.

Cette filière est évidemment marquée par une forte structuration par les entreprises du secteur formel ; les plus grosses entreprises du Zaïre appartiennent à cette filière. La production des métaux non ferreux est entièrement dominée par des entreprises puissantes (GECAMINES et ses filiales). La transformation (métaux ferreux et non ferreux) est également structurée par des entreprises organisées disposant d'une main d'oeuvre relativement bien formée. Cependant, certaines entreprises ont vu leur encadrement se dégrader par une diminution trop rapide du personnel expatrié.

Le secteur informel

L'artisanat intervient uniquement dans les activités liées à la fabrication de produits finis à partir de produits de base (produits tréfilés, laminés). L'importance exacte de ces activités informelles est difficile à cerner ; elle est cependant non négligeable notamment à la périphérie des grandes villes.

D'une façon générale, une certaine intégration du secteur informel à l'économie officielle accroîterait l'efficacité de la filière notamment pour certaines prestations annexes aux productions ou la vente de certains articles (ustensiles de cuisine, outillage...).

1.3.7 Le niveau technologique

Le niveau technologique des unités de production de métaux ne sera pas ici abordé car il est hors des limites de l'étude.

En ce qui concerne les activités manufacturières de la filière, les équipements sont, comme nous l'avons vu, en général vétustes voire obsolètes.

L'amélioration du niveau technologique se fera assez naturellement lorsque les entreprises pourront renouveler leurs équipements.

Les fabrications en cause ne sont en général pas redevables d'équipements de haute technologie : le Zaïre peut accéder aux équipements performants. Toutefois, les séries courtes sont un frein à l'utilisation de matériel à haute productivité.

1.3.8 La position concurrentielle de la filière

Il est très difficile de mesurer avec précision les prix de revient et donc la position concurrentielle des différentes fabrications de la filière car cela deviendrait un audit des principales sociétés. Il apparaît néanmoins nécessaire pour définir une stratégie de développement d'apprécier au moins de façon indirecte et approchée cette position concurrentielle.

1.3.8.1 La production des métaux non ferreux

La production de cuivre et de cobalt est concurrentielle au Zaïre si l'on se réfère aux cours internationaux observés au cours des dernières années. Cette observation se fonde sur les résultats comptables de GECAMINES, pour laquelle le cuivre constitue la production essentielle. Le fait que GECAMINES supporte des charges supplémentaires étrangères à son exploitation conforte ce jugement.

Cette rentabilité s'appuie sur la richesse du minerai (selon les mines la richesse varie de 3.4 % à 5.1 %, soit une moyenne de 4.3 % alors que le minerai chilien n'a qu'une teneur de 2.5 % environ) et sur des coûts unitaires de main d'oeuvre modérés, élément renforcé par la faiblesse de la monnaie. Par contre, d'autres éléments conduisent à dégrader cette position concurrentielle notamment : l'éloignement du gisement de la mer et la gestion inadéquate du matériel (entretien insuffisant, achats massifs de matériels neufs, coefficient d'utilisation du matériel insuffisant).

1.3.8.2 Transformation des produits non ferreux zaïrois

Ce type d'activité se fait à coût concurrentiel au moins sur le marché zaïrois et sub-régional compte tenu de l'avantage comparatif dû à la présence sur place, de produits de première transformation.

Toutefois, le problème du prix de cession des métaux de GECAMINES aux industries de transformation devra être réexaminée (actuellement ce prix se fait au prix international).

La compétitivité de ce type de produits sur le marché international (dans les pays industrialisés) sera, au moins dans un premier temps, plus difficile du fait des quantités produites plus réduites.

1.3.8.3 Transformation des produits non ferreux non produits au Zaïre(aluminium)

La transformation de ce type de produits ne bénéficie pas de l'avantage lié à la présence de produits primaires (en dehors de la possibilité d'importer les produits primaires dans les wagons vides servant à exporter le cuivre).

Par ailleurs, les séries plus courtes que celles que l'on peut envisager dans un pays industrialisé tendent à augmenter les coûts, inconvénient en partie compensé par le coût plus réduit de la main d'oeuvre. La compétitivité de ce type de production est donc limitée ce que confirme l'existence d'importations frauduleuses.

1.3.8.4 Transformation des produits ferreux

La transformation des produits ferreux ne bénéficie pas d'avantages comparatifs puisque le Zaïre ne produit pas dans de bonnes conditions des produits ferreux de première transformation.

L'activité de deuxième transformation est par ailleurs soumise au handicap lié à des séries plus courtes, handicap qui peut être plus ou moins compensé par des coûts de main d'oeuvre plus réduits. Là aussi, la compétitivité de ce type de production est limitée, ce que confirme l'existence d'importations frauduleuses.

Il convient alors que les produits soient bien ciblés et concernent des produits mieux adaptés aux besoins zairois que les produits standards disponibles sur le marché international.

Le développement de ces productions supposerait un contrôle des importations de produits tels que fer à béton, électrodes, fils machine, importations effectuées notamment par les groupes entrepreneurs de BTP et GECAMINES (électrodes).

1.4 L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1 L'environnement technique

En ce qui concerne l'environnement technique général, les insuffisances habituelles du pays apparaissent :

- transports et communications : les approvisionnements sont longs et peu fiables. La commercialisation et la distribution des produits est difficile, surtout entre Kinshasa et Lubumbashi. Le manque de moyens de transport est également un frein important au développement de la filière puisque celle-ci a une activité importante liée à la mise en oeuvre et à l'entretien du matériel de transport.
- approvisionnement en énergie électrique : les fréquentes coupures perturbent la qualité de la production, spécialement pour les fonderies et tréfileries. Les insuffisances du réseau de transport en énergie apparaissent les plus graves compte tenu de la situation des lieux de production et de consommation.

1.4.2 L'environnement financier, fiscal et administratif

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au Zaïre se retrouvent dans cette filière.

Cette filière qui travaille, exception faite de GECAMINES, uniquement pour le marché intérieur, dépend néanmoins de l'extérieur, pour son approvisionnement, en équipements et pièces de rechange. Le manque de devises est très contraignant pour la bonne marche de la filière (notamment pour les entreprises tournées vers le marché intérieur).

Par ailleurs, le système financier, avec les difficultés que rencontrent les entreprises du secteur pour l'obtention du crédit, apparaît trop rigide, et freine leur développement. Seul GECAMINES peut négocier des crédits internationaux.

Le système fiscal est très complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement de la filière par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. La non déductibilité de CCA gêne l'organisation de la sous-traitance.

En ce qui concerne l'environnement administratif, ses principaux défauts sont sa lourdeur et son inefficacité.

1.5 - SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic de la filière "Transformation des métaux" permet de mettre en évidence des forces et des faiblesses de façon hiérarchisée :

1.5.1 Les points forts

On peut classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- Métaux non ferreux

- a) la présence de produits primaires (cuivre, zinc notamment) sur le sol national
- b) la présence d'un fort pôle industriel (GECAMINES) susceptible d'entraîner des activités de transformation
- c) l'existence d'une tradition industrielle au Zaïre
- d) l'existence d'une économie plus structurée et intégrée que dans la plupart des pays africains.

- Métaux ferreux

- a) la présence d'un pôle industriel (GECAMINES) susceptible d'entraîner des activités de transformation
- b) l'existence d'une tradition industrielle au Zaïre
- c) l'existence d'une économie plus structurée et intégrée que dans la plupart des pays africains

1.5.2 Les points faibles

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- Métaux non ferreux

- a) la faiblesse du marché zairois pour les produits manufacturés de la filière
- b) l'éloignement de la côte et de Kinshasa du pôle d'activités "non ferreux" aggravé par les graves déficiences du système de transport
- c) les graves déficiences du système fiscal et administratif

- d) les difficultés de la maintenance
 - Métaux ferreux
- a) la faiblesse du marché zaïrois pour les produits manufacturés de la filière
- b) les graves déficiences du système de transport
- c) les graves déficiences du système fiscal et administratif

1.6 - LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités de développement de la filière se déduisent des points forts et des points faibles de la filière et de leur environnement dans le cadre zaïrois actuel. Elles peuvent être spécifiées comme suit pour les activités de transformation des métaux.

- Métaux non ferreux produits au Zaïre

- a) mise à profit de la présence sur place de métaux à prix inférieurs aux cours internationaux
- b) utilisation de toutes les synergies possibles autour du pôle industriel "GECAMINES" et du pôle kinois
- c) mise à profit le moment venu, d'une relance éventuelle dans les secteurs BTP et Energie

- Métaux ferreux

- a) mise à profit de la présence au Zaïre d'une unité susceptible de produire des produits laminés à chaud
- b) utilisation de toutes les synergies possibles autour du pôle industriel "GECAMINES" et du pôle kinois
- c) mise en route de fabrications correspondant éventuellement à des produits importés et correspondant à des séries suffisantes sur les marchés intérieur et sub-régional
- d) mise à profit le moment venu d'une relance éventuelle dans les secteurs BTP et transports.

LA FILIERE " CORPS GRAS "

1.1. PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1.1. Structure de la filière

La filière "Corps Gras" s'articule autour de :

- la production d'oléagineux, d'une part,
- les industries huilières et ses dérivés (savonnerie, margarinerie, raffineries...), d'autre part.

Les matières premières fournissant des corps gras sont d'origine :

- végétale (palmier à huile, cotonnier, soja, arachide, cocotier...),
- animale (bovins, porcins, poissons...), non produites au Zaïre,
- autres (pétrole, chimie).

Celles qui proviennent de l'agriculture font l'objet de cette étude de filière et principalement l'huile de palme et ses dérivés et accessoirement les huiles de coton, soja et arachides.

L'huile de palme et le produit extrait de l'amande, l'huile de palmiste, sont les composants les plus importants de la filière zaïroise Corps Gras, l'huile de graine de coton, d'arachide et de soja ne représentant que de faibles quantités.

L'organisation de la filière Corps Gras est représentée par le schéma de la page suivante D1. Un deuxième schéma (D2) présente le flux des produits à l'intérieur de la filière.

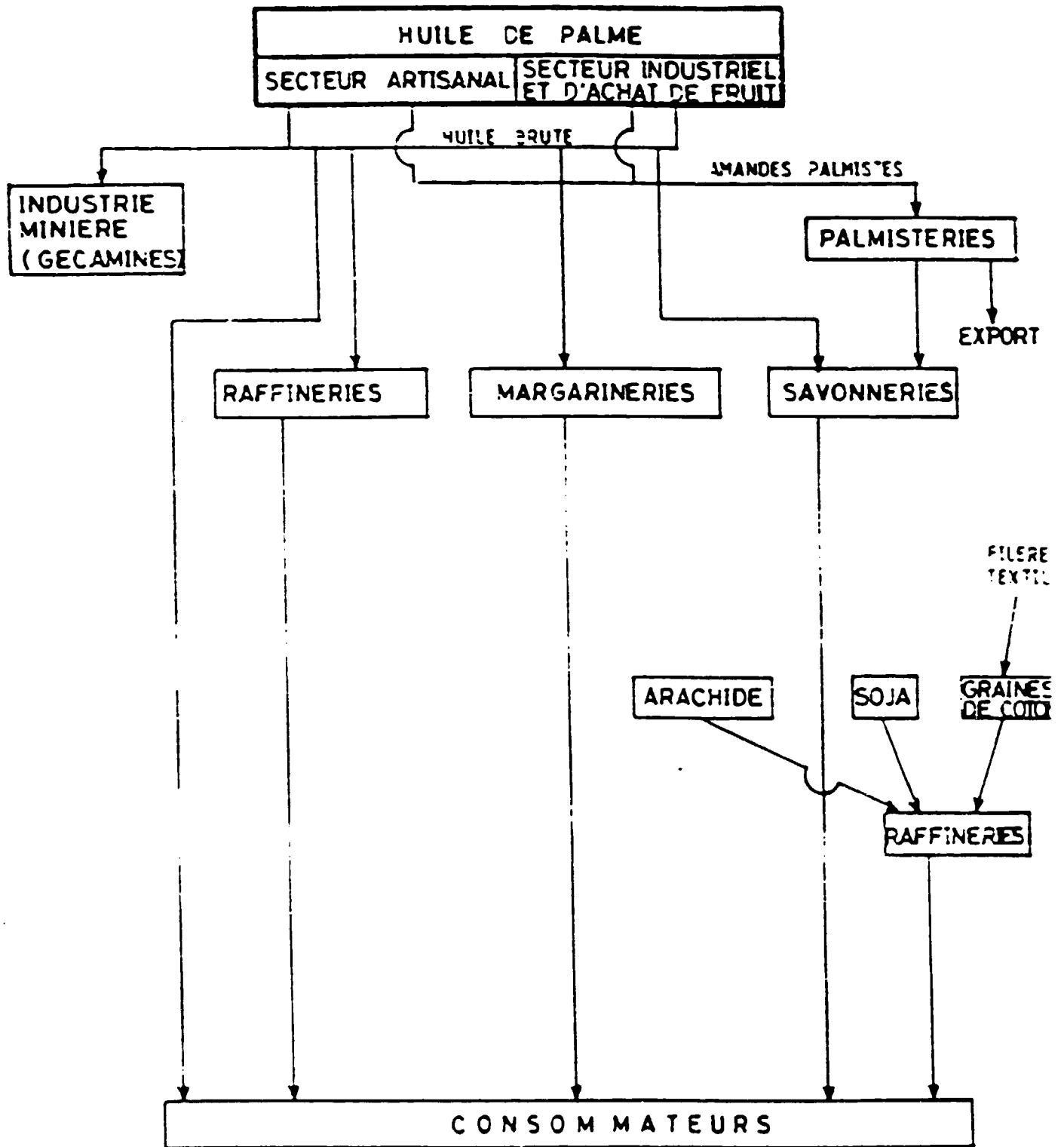
1.1.2 Les acteurs de la filière

a) Production d'huile de palme

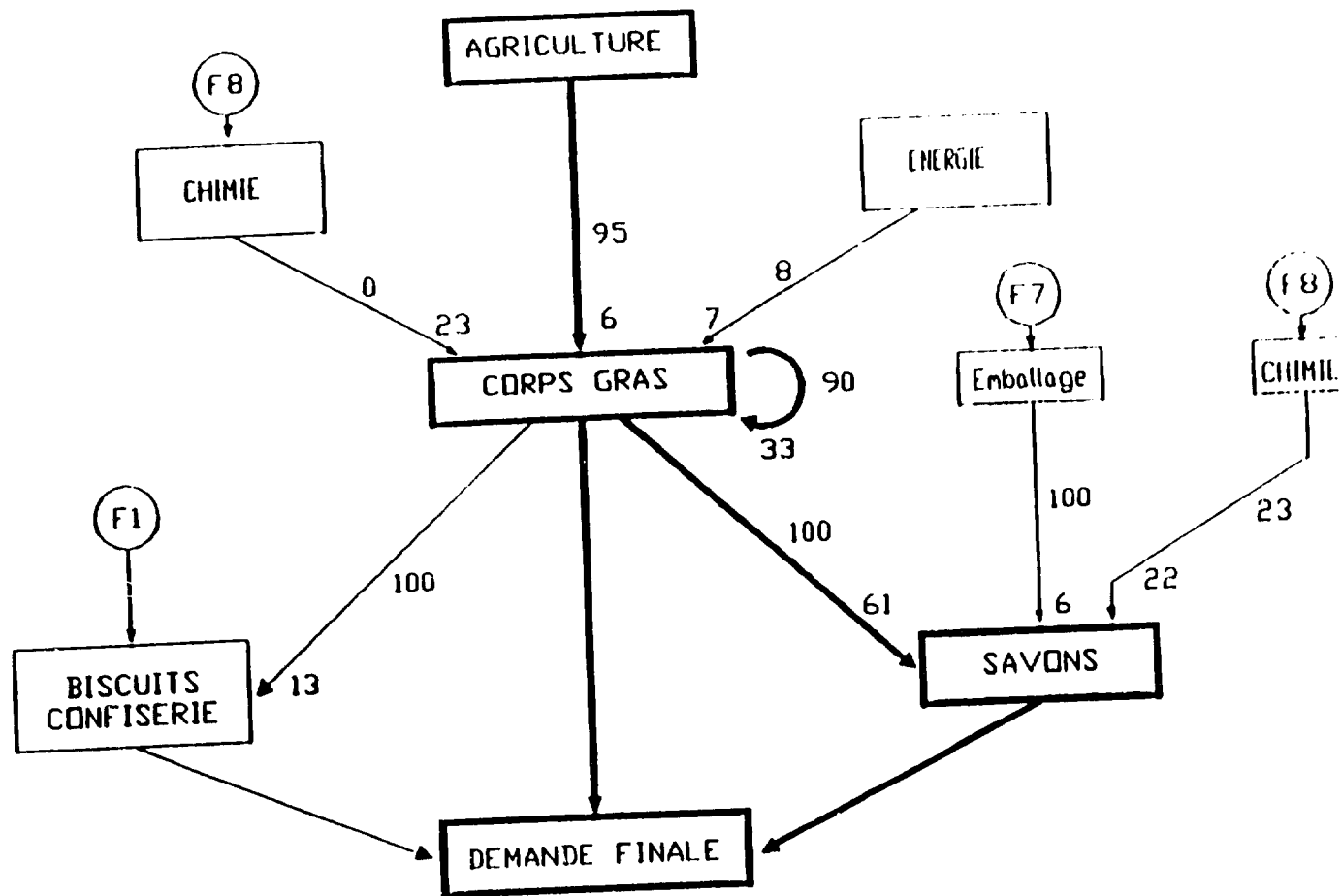
La production d'huile de palme brute est réalisée par différents acteurs :

1) Les sociétés produisant annuellement de 500 à 40 000 tonnes d'huile

- les plantations agro-industrielles installées essentiellement dans l'Equateur et le Haut-Zaïre : P.L.Z, S.C.Z, C.C.P, COMUELE,
- les producteurs industriels usinant les fruits et régimes achetés aux villageois provenant de la palmeraie naturelle ou des plantations abandonnées (mises en métayage) : Compagnie du KASAI et de l'EQUATEUR, S.I.E.F.A.C, SAMPEDRO Frères.



FILIERE "CORPS GRAS"



N.B: Les valeurs portées au milieu de la flèche indiquent le % de produits locaux

Les valeurs portées à l'extrémité de la flèche indiquent la répartition des intrants.

2) Les sociétés ou installations à production annuelle inférieure à 500 tonnes d'huile

- des petites installations huilières qui traitent uniquement des fruits villageois,
- des huileries artisanales et de petits producteurs industriels dont la production est soit autoconsommée soit commercialisée vers les centres urbains comme huile de bouche et matières premières pour les savonneries.

b) La production de palmistes

Les amandes palmistes proviennent :

- des huileries industrielles traitant des fruits de plantation, comme TENERA, le taux d'extraction moyen d'amandes sur régimes variant entre 3 et 4 %,
- des huileries qui traitent des fruits d'achat (3/4 de fruits de DIRA et 1/4 de DURA sélectionnés et de TENERA). Leur taux d'extraction moyen est de 6,5 % sur régimes,
- d'achats d'amandes en milieu villageois exploitant des palmiers naturels : mais cette production est faible, en régression et moins bien recensée.

La production d'amandes palmistes n'est donc pas proportionnelle à la production d'huile industrielle. La totalité de cette production est traitée au Zaïre par des presseries dont PLZ, ELBEMA, AMATO, JVL. Les presseries de MADAIL et COMINGEM sont fermées depuis 1986.

c) La production d'huile de palmiste et les tourteaux

ELBEMA, PLZ et AMATO sont les trois plus grands producteurs d'huile et de tourteaux de palmistes.

d) La production des autres huiles

- l'huile de graine de coton est produite par HUILZA (200 à 300 t/an),
- l'huile de soja est produite par CDI-BWAMANDA. HUILZA et GECAMINES s'intéressent également à cette production,
- l'huile d'arachide, quasiment inexistante est le fait de productions artisanales ou semi-artisanales.

e) Les industries de seconde transformation

- MARSAVCO, AMATO, SULFO à KINSHASA,
- SORGERI, SORCITURI en Haut-Zaïre, SABUMI au SHABA, SAVINKAS au KASAI, COMINGEM en EQUATEUR.

La société MARSAVCO du groupe PLZ est la plus importante unité de seconde transformation.

Dans cette filière, les capitaux sont essentiellement privés.

1.1.3 La localisation de la filière

L'exploitation de palmeraies et les presseries se situent dans le Bas-Zaïre, la région de KINSHASA, le BANDUNDU, le KASAI OCCIDENTAL, l'EQUATEUR et le HAUT-ZAIRE.

En revanche, la production de savon se trouve principalement dans les villes de KINSHASA, KISANGANI et LUBUMBASHI.

1.2 LA DEMANDE

1.2.1 Le marché zaïrois

La consommation industrielle d'huile de palme est restée relativement stable jusqu'en 1984, de l'ordre de 40.000 T. Depuis lors, la mise en place de nouvelles unités industrielles (savonneries et raffineries) provoque une augmentation rapide de la consommation, estimée pour 1990 aux environs de 58 000 T. En outre, il faut ajouter une consommation alimentaire estimée entre 80.000 et 150.000 T en 1990. Cette consommation a diminué ces dernières années à cause de la faiblesse actuelle du pouvoir d'achat de la population.

L'huile de palmiste est utilisée en faible quantité sur le marché local et sa consommation est de l'ordre de 3 à 4000 T.

A l'horizon de l'an 2000, la consommation industrielle devrait se situer entre une hypothèse basse de l'ordre de 79.000 T (maintien de la consommation actuelle due à une limitation de la production) et une hypothèse haute de 150.000 T. La consommation alimentaire quant à elle devrait se situer entre 155.000 et 250.000 T compte tenu de la croissance démographique.

Par rapport aux importations, les produits de la filière bénéficient d'une protection dues, d'une part, aux dispositions légales soumettant les importations d'huile de palme à autorisation, et d'autre part, aux difficultés structurelles des importations :

- limitation des devises ;
- produits à faibles valeurs pondérales ;
- formalités à l'importation multiples et coûteuses, permettant des prix élevés sur le marché intérieur.

En ce qui concerne les produits transformés, le problème est le même. De faibles quantités d'huile raffinée ainsi que des détergents et de savons de luxe pénètrent le marché quand il y a disponibilité de devises.

1.2.2 Le marché de l'exportation

Autrefois produit d'exportation, l'huile n'est plus exportée que si les cours sur le marché mondial sont élevés et s'il y a une forte pénurie de devises sur le marché intérieur. L'exportateur bénéficie de cette situation surtout si l'écart entre le cours officiel et parallèle est important.

Il est à noter que l'exportation d'huile de palme est également soumise à autorisation.

En ce qui concerne le savon, les mêmes raisons qui en limitent l'importation, en limitent l'exportation. Une seule société, SORGERI, effectue des exportations en quantités relativement faibles, soit sur les pays voisins, soit en savon de luxe comme sous-traitant de maisons européennes.

Par contre, il existe des exportations non statistiques, tant d'huile de palme que de produits dérivés, à destination des pays voisins (Congo, Centrafrique, Soudan, Rwanda et Burundi). Ces exportations non recensées sont effectuées par des commerçants et non par les producteurs. Pour l'huile de palme, ces quantités portent sur approximativement 10.000 T, tant pour l'huile artisanale qu'industrielle.

Malgré les programmes de plantation de plusieurs des pays voisins, il est peu réaliste de considérer des modifications des quantités exportées vers eux. En ce qui concerne les produits dérivés, les quantités sont plus faibles et plus difficiles à déterminer, car il s'agit souvent de commerce de troc.

Il faut noter une différentielle régionale dans la satisfaction de la demande avec des déficits accrus dans les régions de l'Est et du Sud du pays (Kasai -Shaba) où le différentielle de prix peut atteindre des niveaux importants.

1.2.3 Evolution et caractéristiques de la concurrence

Face à des ressources limitées en matière première, il existe une concurrence au niveau des savonneries et des raffineries en ce qui concerne l'approvisionnement avec néanmoins certains flux commerciaux privilégiés notamment entre sociétés filiales d'un même groupe.

Il existe au sein de l'ANEZA (Association Nationale des Entreprises du Zaïre) un Comité Professionnel des Oléagineux qui regroupe les principaux producteurs d'huile de palme et discute de leurs problèmes.

La production industrielle est caractérisée par un secteur de plantation et un secteur d'achat de fruits, ce dernier étant localisé dans des zones climatiquement marginales pour le palmier à huile.

Dans le secteur des plantations, la production tourne aux environs de 50 à 60.000 tonnes. Cette production est en déclin pour de multiples raisons, la plupart des sociétés n'ayant plus notamment la possibilité d'effectuer les replantings nécessaires pour remplacer les palmeraies vieillissantes (cf. schéma D3) ; les plantations modernes sont donc presque toutes en déséquilibre et en l'absence de programmes importants de réinvestissement, hors des 3 sociétés les plus importantes dans le secteur, on doit s'attendre à une baisse de la production (hypothèse basse : 38.000 tonnes en l'an 2000) ou au mieux à une stagnation de la production aux alentours de 60.000 tonnes (soit une hypothèse réaliste de 58.000 tonnes).

Le secteur d'achat de fruits est quant à lui en forte diminution passant de près de 40.000 tonnes en 1979 aux environs de 15.000 tonnes en 1990 (cf. schéma D4). Ce secteur qui était présent dans trois zones géographiques du pays (Haut-Uélé, Bas-Zaïre, Bandundu) a complètement disparu dans le Haut-Uélé, est devenu marginal dans le Bas-Zaïre et est en diminution dans le Bandundu. Cette baisse du secteur d'achat de fruits devrait se poursuivre pour arriver à une production de l'ordre de 11.000 tonne en l'an 2000.

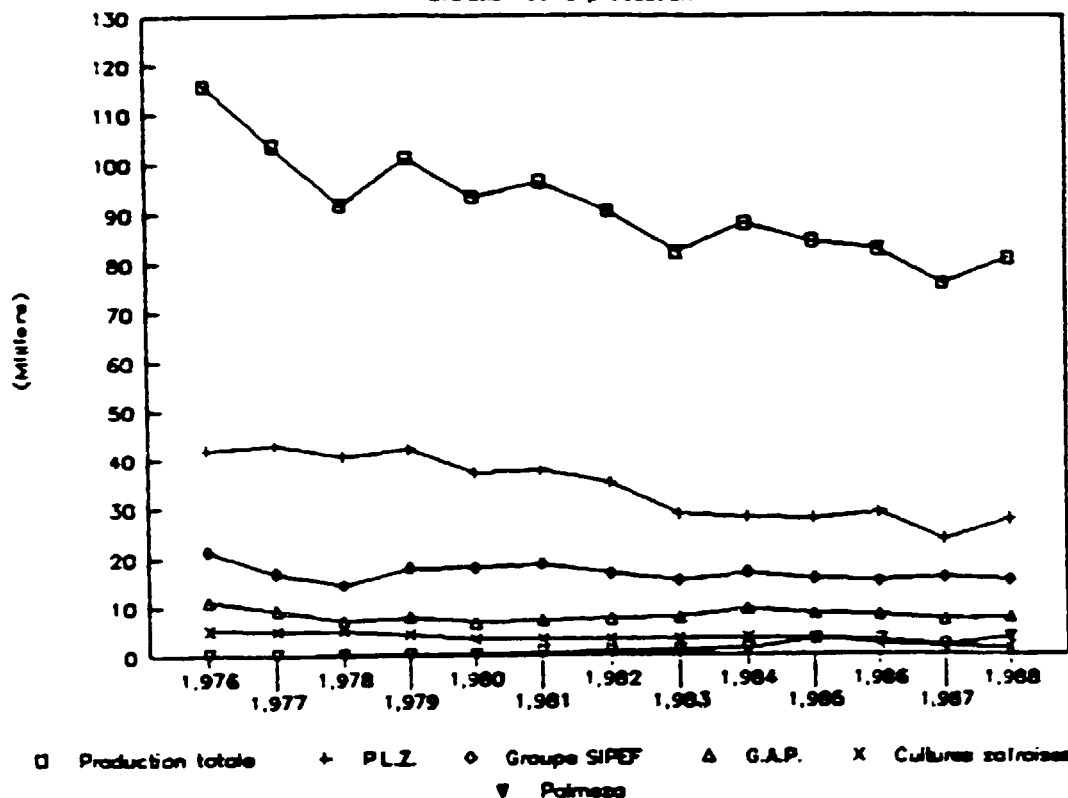
1.3.2.2 L'huile de palmiste

Sous-produit de l'huile de palme, l'huile de palmiste a vu sa production diminuer encore plus rapidement à cause des phénomènes suivants : (cf. schéma D5)

- Forte diminution du secteur d'achat de fruits qui est plus proche des palmisteries et qui a un taux d'extraction plus élevé .
- Coût de transport des amandes palmistes élevé pour les plantations industrielles plus éloignées des palmisteries et ayant entraîné la fermeture de nombreuses kernelleries.
- Prix à l'export peu rémunérateurs, le marché local ne permettant pas d'absorber la totalité de la production et prix de revient élevés du à une faible utilisation des capacités installées.
- Faible possibilité de valorisation du tourteau de palmiste.
- Faible utilisation des amandes palmistes provenant du secteur artisanal peu commercialisées, et donnant une huile acide peu appréciée!

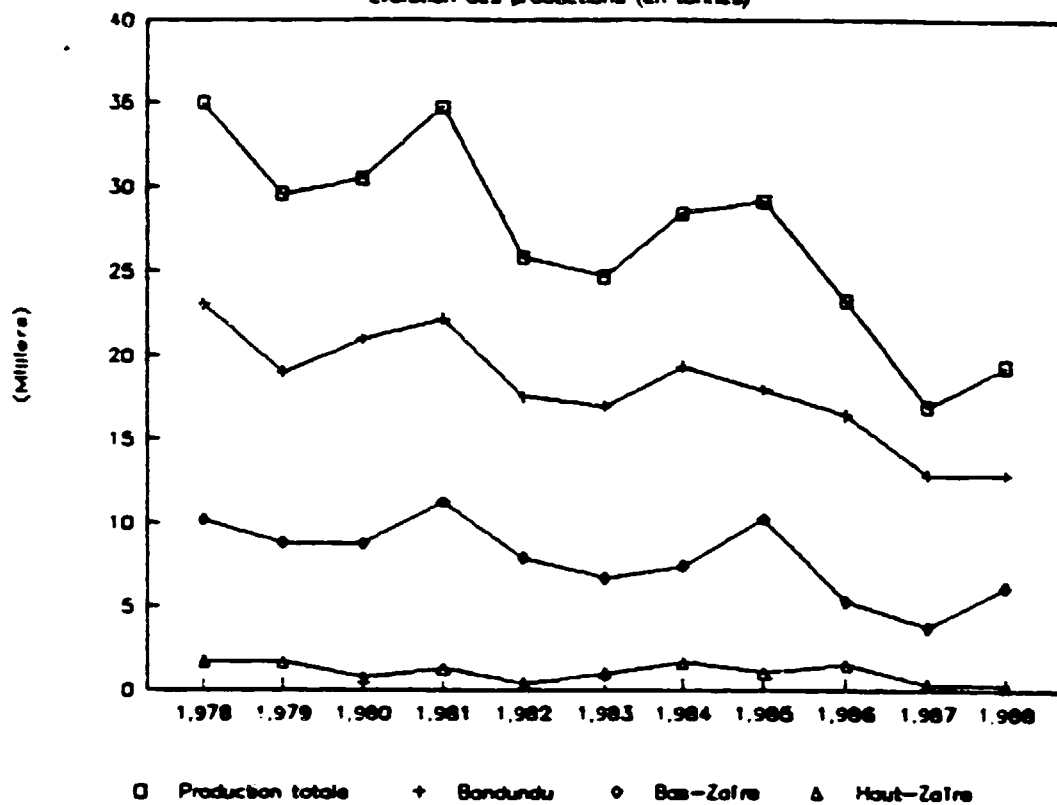
Huile de palme

Evolution de la production



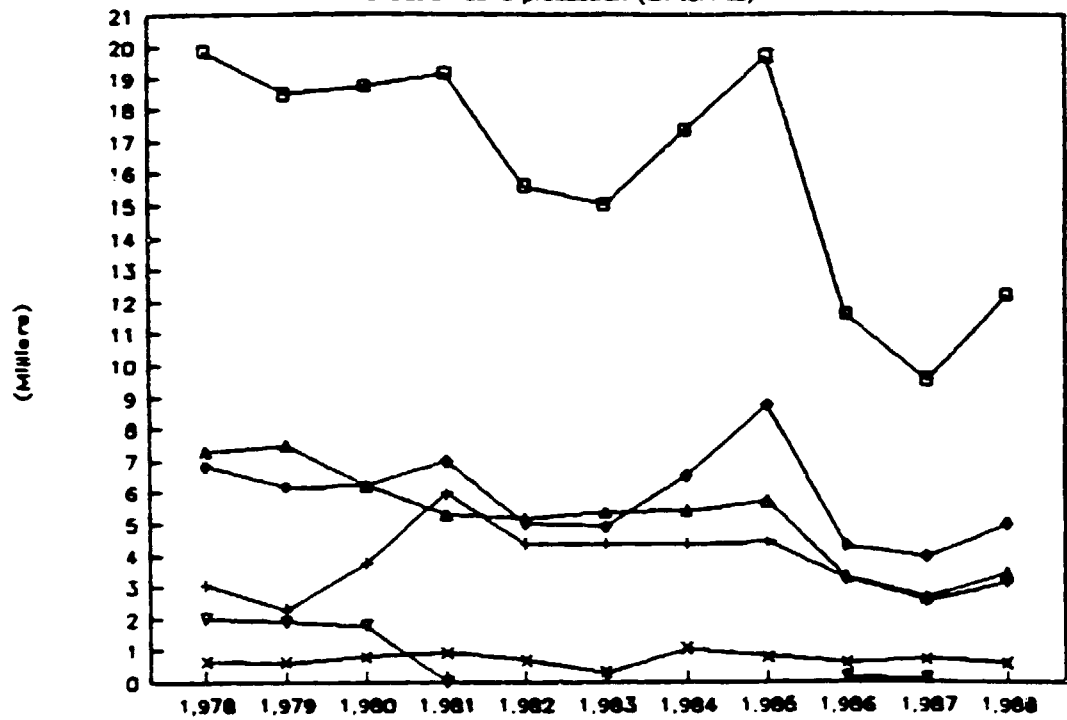
Secteur d'achat de fruits

Evolution des productions (en tonnes)



Huile de palmistes

Evolution de la production (en tonnes)



□ Production totale + AMATO ◊ ELBEMA Δ PLZ x J.V.L. ▽ Modall

Face à ces contraintes, la production d'huile de palme ne peut que diminuer, et l'on prévoit pour l'an 2000, une production qui pourrait être aux environs de 8.000 tonnes, soit juste assez pour la consommation locale (la production étant de 19.000 tonnes en 1987, 12.000 en 1988).

1.3.2.3 L'huile raffinée, le savon, la margarine

La production d'huile raffinée, de savon, de margarine sera fonction de la production en huile de palme essentiellement et du pouvoir d'achat de la population.

En effet, le manque d'huile sur le marché local devrait, d'une part, renchérir son prix, et d'autre part obliger à des importations coûteuses en devises, ce qui entraînerait une hausse du prix des produits finis et donc une diminution de la production face à un pouvoir d'achat faible.

1.3.3 Le niveau technologique

1.3.3.1 Au niveau de la production d'huile de palme et de palmiste

La plupart des équipements existants ont plus de 20 ans. D'une technologie simple et éprouvée, ils font preuve de robustesse. Toutefois pour des raisons de trésorerie, la maintenance a été bien souvent négligée et la modernisation nécessaire n'a pas été effectuée au même titre que le renouvellement des plantations et il existe donc un état de délabrement relativement avancé. L'état de délabrement des unités industrielles peut se traduire par l'estimation suivante :

- unités encore en fonctionnement : 60 % des unités installées,
- capacités de traitement : 80 % de la capacité d'origine,
- rendement d'extraction sur huile contenue : 85 %.

Il est à noter que, suite aux diminutions des superficies exploitées et des achats de fruits, les capacités installées sont largement supérieures aux besoins.

En ce qui concerne le secteur informel, le niveau technologique est assez bas et fournit une huile de qualité médiocre avec un faible taux d'extraction.

1.3.3.2 Au niveau des industries de transformation

Ces unités étant en général récentes, les équipements sont en bon état et bien entretenus. Les unités plus anciennes sont régulièrement modernisées. Seules les unités artisanales dont les quantités commercialisées sont très faibles, ont une technologie simple.

1.3.4 Les systèmes de distribution

1.3.4.1 Au niveau de l'huile de palme et de palmiste

L'huile industrielle a un circuit de commercialisation court avec une vente directe au transformateur soit ex-plantation, soit rendu beach. Parfois, il existe un intermédiaire.

Le circuit de l'huile artisanale commercialisée est assez semblable à celui des produits vivriers et comporte deux sous-circuits, un circuit court où l'utilisateur ou le grossiste achète directement au producteur, et un circuit long faisant intervenir une série d'acheteurs et de sous-acheteurs. Ce circuit long est généralement dû à l'éloignement des producteurs les uns des autres et au mauvais état du réseau routier.

1.3.4.2 Au niveau des produits transformés

Les unités de transformation ont également deux circuits, l'un court pour les ventes à de grosses sociétés qui mettent en vente auprès de leur personnel les produits à prix réduit, l'autre plus long passant par l'intermédiaire de grossistes, de demi-grossistes et de détaillants. Les producteurs disposent souvent de dépôts dans les villes principales du pays.

1.3.5 La position concurrentielle de la filière

1.3.5.1 Caractérisation de la position concurrentielle des produits de la filière

Face à la concurrence internationale, les études faites en matière de compétitivité des produits et de balance en devises ont montré que même dans l'état actuel des faibles capacités utilisées et malgré les nombreuses contraintes, le pays était largement compétitif en matière de production d'huile, de production de savon, d'huiles raffinées, tout au moins en matière de substitution aux importations.

En 1987, le coût de production ex-plantation de l'huile au Zaïre variait de 364 US \$/t à 96 US \$/t selon le mode de production :

- huile de palme en provenance
de plantation industrielle 362 US \$/t
- huile de palme en provenance
du secteur achats de fruits 364 US \$/t
- huile de palme en provenance
de mini-huïleries 224 US \$/t
- huile de palme artisanale 96 US \$/t

Or les prix CAF des huiles de palme malaisiennes (Source : Oil World) ont au cours des 4 dernières années, évolué selon les années (importance des récoltes) entre 270 et 420 US \$ la tonne. A ces prix, doivent être ajoutés les droits de douane. Par ailleurs, les experts de l'huile de palme considèrent que le prix de tendance de l'huile de palme sur le marché mondial est d'environ 400 US \$ la tonne.

Si le pays n'est pas compétitif pour l'exportation d'huile de palme sur le marché mondial, il peut l'être pour l'exportation sur les pays voisins. A titre indicatif, le prix de revient de production d'huile de palme brute en Côte d'Ivoire, était en 1989 de 120 FCFA/Kg soit 450 à 500 US \$/T. Il faut toutefois, souligner que des prix de vente élevés aux consommateurs nationaux (215 FCFA/Kg) permettent d'exporter l'huile brute aux prix du marché international.

Toutefois, les mêmes études ont montré que quoique compétitives au niveau du pays, les sociétés huilières ne pouvaient pas faire financièrement face à leurs besoins d'investissement.

Les sociétés de transformation étant plus jeunes n'ont pas à faire face à des besoins d'investissement aussi élevés et sont moins touchées par ces besoins.

Les études en matière de compétitivité du secteur palmier à huile ont amené l'Etat Zaïrois et la Banque Mondiale à financer une étude sur le développement à moyen et long terme des cultures pérennes, soit par la culture industrielle, sur base des sociétés de plantations (palmier à huile mais également, cacao et hévéa), soit par des projets villageois sur base du modèle du "Nucleus Estate".

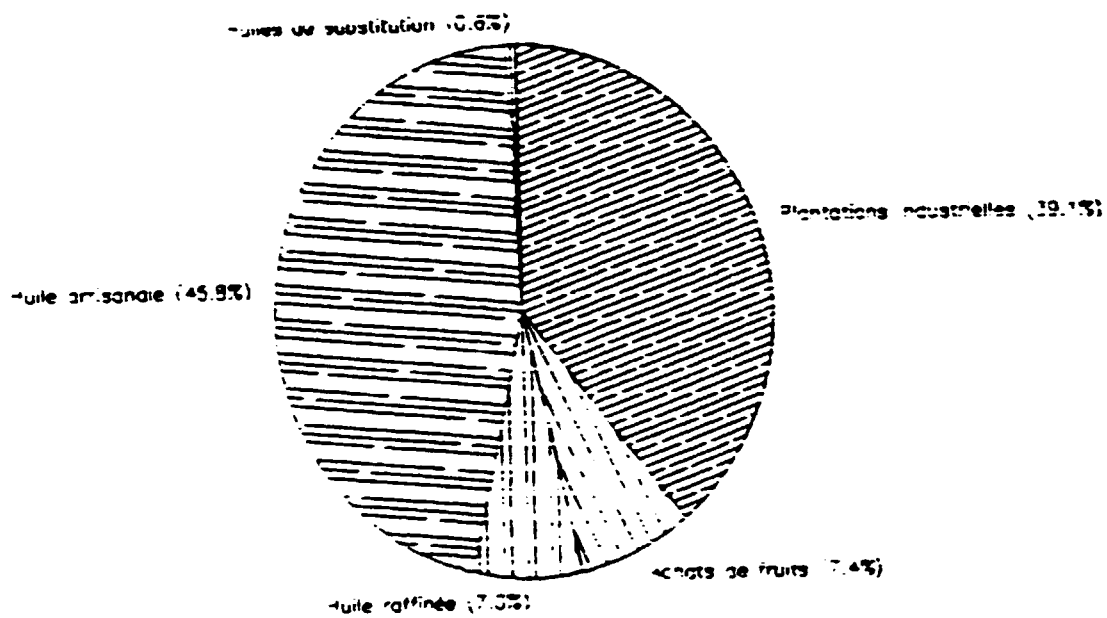
Le plan de réinvestissement qui avait identifié la plantation de 55.000 ha de palmiers à huile a été publié en 1989. Soumis au financement de différents bailleurs de fonds, notamment de la Banque Mondiale et de la Coopération Belge, ce plan été gelé, les financiers ayant constaté que le cadre macro-économique du pays et les contraintes en découlant n'étaient pas propices au financement d'investissements à long terme en matière de plantation.

1.3.6 L'offre future programmée - Bilan huilier du Zaïre

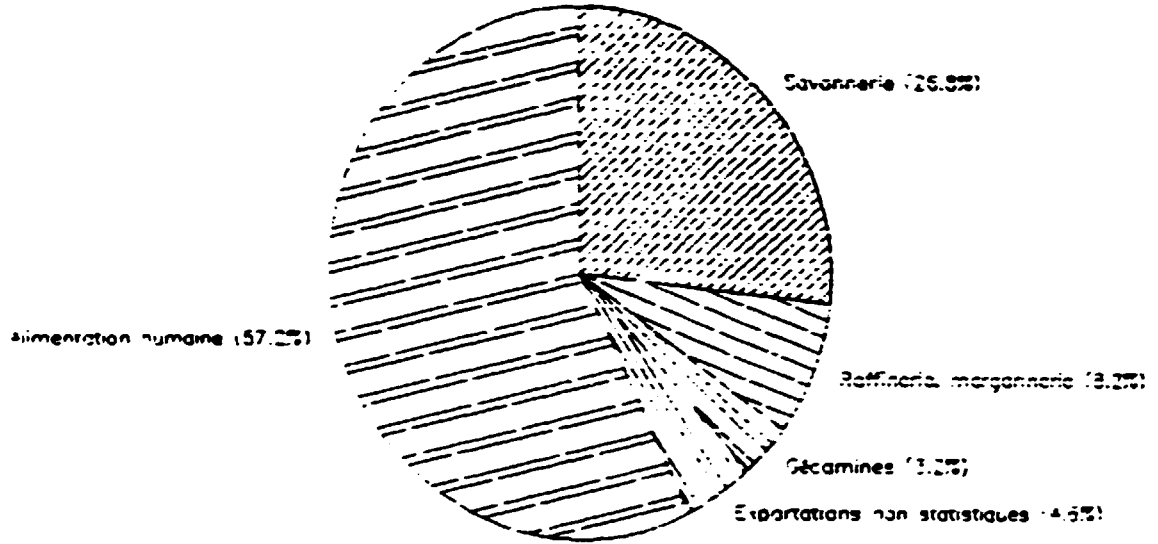
Les schémas pages suivantes et les tableaux D6 et D7 ci-après, présentent dans le cadre de la situation actuelle de la filière, c'est à dire sans nouvelle intervention :

- l'estimation des productions en l'an 2000,
- l'estimation des consommations en l'an 2000,
- un bilan huilier détaillé pour les 10 prochaines années.

Estimation des productions en Jan 2000



Estimation des consommations en 2000



Huile d'olive de la zone.

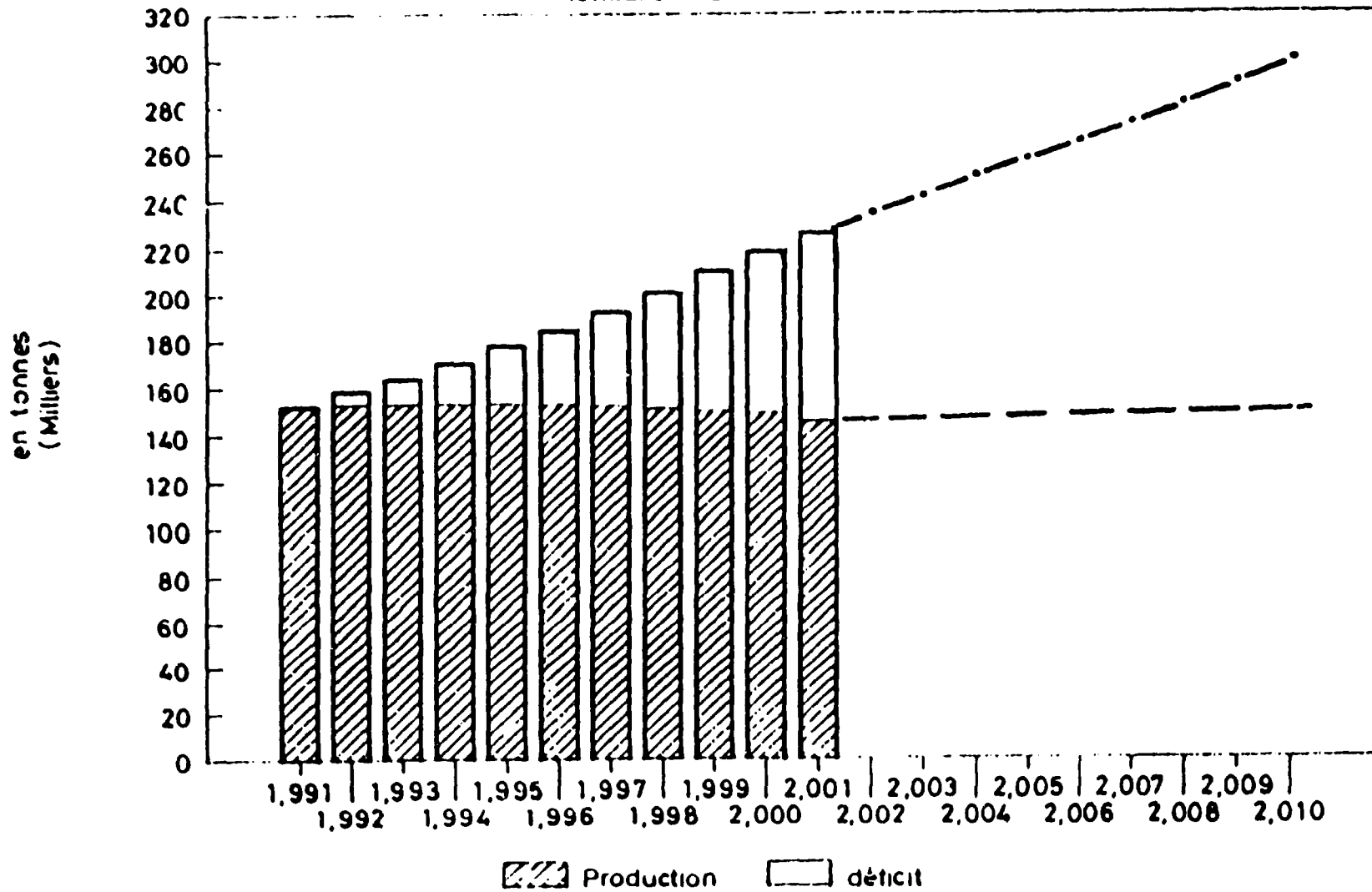
	1,991	1,992	1,993	1,994	1,995	1,996	1,997	1,998	1,999	2,000	2,001
Intensité de la production hors interventions											
Production des anciennes plantations	67,319	66,721	66,122	65,524	64,925	64,327	62,749	61,172	59,595	58,016	56,441
Production des zones d'échat de fruits	15,000	14,200	13,800	13,400	13,000	12,600	12,200	11,800	11,400	11,000	10,600
Huile raffinée	8,500	8,696	8,895	9,100	9,309	9,524	9,743	9,967	10,196	10,430	10,670
Huile artisanale	60,800	61,600	62,400	63,200	64,000	64,800	65,600	66,400	67,200	68,000	68,800
Huiles de substitution	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900
	152,519	152,116	152,116	152,124	152,135	152,150	151,192	150,239	149,291	148,368	147,461

Besoins en huiles - Intensité et affectifs

Severenerie	45,000	46,350	47,761	49,173	50,648	52,167	53,732	55,364	57,005	58,715	60,476
Ballinerie, margarine	12,000	12,540	13,104	13,694	14,310	14,954	15,627	16,330	17,065	17,833	18,648
Géométries	5,500	5,650	5,800	5,950	6,100	6,250	6,400	6,550	6,700	6,850	7,000
Exportations non alimentaires	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Consommation alimentaire	80,095	83,931	87,891	91,950	96,161	100,458	112,286	126,115	135,943	147,772	159,600
	152,595	158,471	164,526	170,767	177,199	183,829	190,046	212,339	226,715	241,320	255,466
Différence	76	6,354	12,408	18,643	25,045	31,679	46,854	62,101	77,422	92,971	109,783

Bilan huilier, Besoins en huile

Tendance sans intervention



Il apparaît un déficit de 93 000 tonnes en l'an 2000, sans aucune intervention.

1.4 L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1 L'environnement technique

Les insuffisances habituellement rencontrées dans les différentes filières en ce qui concerne les infrastructures se retrouvent dans la filière Corps Gras.

Il faut cependant souligner que les insuffisances du système de transport pénalisent lourdement la compétitivité de la filière et ses possibilités de développement.

Les contraintes posées par le système de transport sont liées :

- au mauvais état des routes de desserte agricole ou d'intérêt local,
- au transport long et irrégulier sur le fleuve par les compagnies nationales,
- au matériel de transport vétuste pouvant entraîner une détérioration des produits,
- à l'insuffisance du parc de véhicules et leur mauvais entretien.

Or la gestion des stocks est directement liée aux conditions et délais d'approvisionnement

1.4.2 L'environnement financier, fiscal et administratif

1.4.2.1 Les problèmes monétaires et financiers

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au Zaïre se retrouvent dans cette filière : faiblesse du pouvoir d'achat, forte inflation, pénurie de devises, pénurie de capitaux, taux d'intérêt décourageant l'épargne et la formation de capital.

L'incertitude du lendemain et l'inconvertibilité de la monnaie sont des facteurs défavorables à des projets agro-industriels lourds.

La législation sur le secteur financier et l'encadrement du crédit éliminent presque entièrement la concurrence entre les institutions financières ; les charges liées aux opérations bancaires sont par ailleurs beaucoup trop lourdes.

La politique de crédit devrait par ailleurs être assouplie en particulier pour les PME qui ont des difficultés à présenter des garanties suffisantes.

La mise en place de financements spécifiques pour les plantations devrait être accélérée et leur montant augmenté.

1.4.2.2 Les problèmes fiscaux

Le système fiscal est complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement de la filière de par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. La non déductibilité de la CCA gêne l'organisation de la sous-traitance.

Le système fiscal ne favorise pas l'activité industrielle dans la mesure où il ne permet pas d'amortir correctement le capital investi ; la réévaluation du montant des investissements est frappée d'impôts alors qu'il s'agit d'une mesure normale et indispensable pour tenir compte de l'inflation.

La législation sur le contrôle des prix interdit également de tenir compte de l'inflation dans le calcul du prix de vente.

1.4.2.3 Les problèmes administratifs

En ce qui concerne l'environnement administratif, les principaux défauts sont sa lourdeur et son inefficacité : certaines administrations appliquent par ailleurs de façon tatillonne des textes déjà complexes et contraignants pour les entreprises, contribuant encore à renchérir l'activité industrielle.

S'agissant en particulier d'une filière "régionalisée", les déficiences de l'administration régionale apparaissent particulièrement contraignantes ; ainsi les régions sont trop étendues et mal gérées et certaines sous-régions abandonnées à elles-mêmes sont quasi inaccessibles (absence de routes et de ponts, problèmes d'approvisionnement...).

Les administrations régionales trop livrées à elles-mêmes, perpétuent des pratiques dommageables à l'activité économique (taxes douteuses, barrages sur les routes...).

1.5 SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

1.5.1 Les points forts de la filière

On peut ainsi classer comme suit les points forts de la filière (par ordre décroissant) :

- l'existence de potentialités pédo-climatiques réelles,
- une recherche agronomique parmi les plus importantes au monde,

- l'existence d'un important marché intérieur en extension malgré le faible pouvoir d'achat mais favorisé par une démographie croissante ce qui signifie une augmentation de la demande en huile de bouche, savon, huile raffinée, margarine,
- un avantage comparatif des produits de la filière pour la consommation nationale et la quasi absence de produits locaux de substitution,
- un certain dynamisme du secteur aval de la filière.

1.5.2 Les points faibles de la filière

On peut classer comme suit, les points faibles de la filière (par ordre décroissant) :

Au niveau technique

- les ressources qui diminuent et doivent en l'absence d'intervention continuer à évoluer négativement,
- un manque de main d'oeuvre agricole qualifiée dans les plantations,
- les graves déficiences du réseau de communication zairois : transports et télécommunications,
- des unités industrielles huilières, semi-industrielles notamment, à réhabiliter,
- des prix de revient élevés.

Au niveau réglementaire

- la lourdeur et la complexité des procédures administratives générales,
- la complexité, le manque d'objectivité et le caractère incertain du système fiscal et un système bancaire inadapté,
- un marché de l'huile de palme très fortement réglementé (importation, exportation, contrôle des prix de revient...).

1.6 LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités de développement se déduisent des points forts et des points faibles de la filière.

La filière est incontestablement une filière de substitution aux importations et il semble illusoire d'envisager des exportations si ce n'est de manière marginale.

La plupart des produits de la filière bénéficiant d'un avantage comparatif sur le marché national, il est logique de pousser les produits ayant une plus grande valeur ajoutée.

Toutefois, leur consommation est limitée par le pouvoir d'achat de la population.

La filière Corps Gras dispose d'un très gros potentiel soumis à de nombreuses contraintes qui agissent sur un facteur principal : la faiblesse du secteur de production d'huile de palme et le dynamisme actuel des industries de transformation.

Une série d'hypothèses sont à la base du développement futur de la filière :

L'huile de palme reste la matière première principale

Pour des raisons technologiques, les industries de transformation sont équipées pour l'utilisation de l'huile de palme. Le raffinage d'huiles de substitution procède d'une autre technologie. Il en est de même des savonneries.

D'autre part, les habitudes alimentaires sont à la consommation d'huile de palme et la substitution par d'autres huiles devrait être peu importante même à long terme.

La substitution de l'huile produite localement par de l'huile importée, raffinée ou non est possible

Actuellement protégée, l'huile produite localement pourrait être remplacée par de l'huile en provenance du marché mondial si le besoin s'en faisait sentir.

Le marché d'exportation reste limité

L'exportation sur le marché mondial reste limitée à des très faibles quantités et seuls les marchés des pays voisins sont envisageables. Un marché à l'exportation pourrait exister seulement pour le savon de luxe.

Structure de la consommation

La consommation devrait continuer à augmenter au minimum selon la croissance démographique, laquelle est essentiellement urbaine. Il est réaliste d'envisager une évolution de la consommation globale conformément aux prévisions faites dans le diagnostic.

Par contre, il peut être envisagé des substitutions entre produits de la filière :

- huile brute - huile raffinée,
- margarine - beurre importé ,
- huile en vrac - huile conditionnée.

De même, la qualité des produits peut dépendre du pouvoir d'achat : savons parfumés ou non, conditionnement de l'huile, huile en l'état ou filtrée...

Un investissement en matière de palmiers

Un investissement en matière de palmiers s'échelonne toujours sur plusieurs années et possède un temps d'investissement long avant d'entrer en production (5 à 6 ans), impliquant en cas de prêt un différé de remboursement et d'amortissement de 8 à 10 ans.

LA FILIERE

" TRAVAIL DES GRAINS ET FECULENTS "

1.1 - CONTOURS DE LA FILIERE ET ACTEURS PRINCIPAUX

La filière est partagée en 5 sous-filières : manioc, maïs, riz, blé et soja. Les principales productions, les principaux acteurs sont indiqués dans le tableau de la page suivante.

On notera que d'une façon générale, les processus de transformation sont limités ; seule la sous-filière blé a donné naissance à des activités industrielles de transformation importantes et performantes (minoteries, boulangeries, biscuiteries, unité de fabrication de pâtes).

Malheureusement, dans le cas du blé, la majeure partie de la matière première doit être importée. Le maïs représente également des tonnages importants, mais les activités de transformation sont beaucoup plus limitées (minoteries).

Localisation des activités

La majeure partie des activités de transformation se situe à KINSHASA (blé) ou à LUBUMBASHI (maïs).

La localisation des productions agricoles varie selon les produits et peut être spécifiée comme suit :

- manioc : du BAS ZAIRE au Nord SHABA, BANDUNDU, KASAI, EQUATEUR, KIVU, HAUT ZAIRE.
- maïs : HAUT ZAIRE, BANDUNDU, EQUATEUR, KIVU, SHABA, KASAI.
- riz : SUD KIVU, HAUT ZAIRE, EQUATEUR.
- blé : KIVU,
- soja : SHABA, UBANGUI

1.2 - LA DEMANDE

1.2.1 - Le manioc

Sous différentes formes (tubercules, cossettes, feuilles), le manioc s'avère être le principal aliment de base pour une bonne partie de la population zaïroise.

Le manioc couvre 60 % des besoins énergétiques de 7/10 des zaïrois. Pour la consommation la farine est versée dans l'eau bouillante en remuant pour former une pâte assez ferme : le "fou fou". Une autre préparation consiste à râper la racine fraîche (après rouissage) pour faire fermenter et sécher la pâte après, ce qui donne la "chickwange".

Enfin, les feuilles à haute teneur en protéines (20 % sur matière sèche) constituent l'un des légumes les plus consommés.

FILIERE TRAVAIL DES GRAINS ET FECULENTS

	importation		production		transformation	
	acteurs	quantités ' 000 t	acteurs	quantités ' 000 t	acteurs	produit
MANIOC			0 paysans	13 000	artisans	farine chickwange feuille
MAIS		58	paysans GECAMINES - DEV	730	artisans minoteries industrielles (GCM , TARICA) aliments de bétail	semoule
RIZ	importations de Thaïlande Viet-Nam U S A	60	paysans	185	riziers	riz cargo
BLE	Midema Q.Vadis (*) Upak (*)	200 35 20	MIDEMA paysans du Kivu et Shaba	25	minoteries (**) boulangeries (**) biscuiterie (****) PATEKIN	pain biscuit
SOJA			CDI - Bwamanda MIDEMA paysans encadrés	5	SOJAPRO pme	farine lait

(*) : farine de blé

(**) : MIDEMA , MINOKA , MINOKI

(***) : QUO VADIS , UPAK , BKTF

(****) : UAP , BISCO , UNION , ZAIRE HELIAS

1.2.2 - Le maïs

Le maïs est un aliment de base notamment pour la population du SHABA et du KASAI (ce qui crée des disparités car les prix sont supérieurs au KASAI).

La consommation se partage entre l'alimentation de la population et l'agro-industrie (aliments du bétail et brasseries) ; une partie non négligeable est également transformée en boisson alcoolisée.

On notera qu'au niveau de la commercialisation, GECAMINES est de loin, l'acheteur le plus important de maïs : la société distribue la farine à ses employés à des prix fortement subventionnés, ce qui crée une concurrence déloyale vis à vis des paysans. La SNCZ a une politique comparable.

La plus grosse partie est consommée sous forme non transformée. Une partie est transformée en farine ou semoule ; il existe de nombreux petits moulins artisanaux et quelques moulins industriels (ainsi, les minoteries du SHABA ont une capacité d'environ 130 000 t/an).

La consommation zaïroise est de l'ordre de 850 000 t/an.

1.2.3 - Le riz

Le riz n'était pas un aliment traditionnel au Zaïre. Mais aujourd'hui il fait de plus en plus partie de la consommation courante zaïroise. Les brasseries font également une importante consommation de riz qui tend à se substituer de plus en plus au maïs. Le riz (2ème céréale consommée au Zaïre après le maïs) est surtout consommé au KASAI, au SHABA et dans les grands centres urbains.

Depuis la libéralisation économique (1982/1983), le Zaïre importe des quantités croissantes de riz surtout thaïlandais à des prix parfois très avantageux (dumping), ce qui a tendance à décourager la production locale. Le tableau suivant résume les importations et la consommation de riz en milliers de tonnes.

	Importations	Consommation
1979	16	156
1980	10	154
1981	12	159
1982	4	155
1983	9	172
1984	33	205
1985	36	214
1986	60	245

1.2.4 - Le blé

Le Zaïre importe essentiellement du blé et non de la farine depuis qu'il s'est doté d'une minoterie industrielle (à MATADI). Les politiques d'aide (américaine) et le dumping américano-européen encouragent ces importations

qui concurrencent les produits locaux. Récemment, les importations ont atteint les niveaux suivants :

Midema (blé)	200 000 t/an
Quo Vadis (farine)	35 000 t/an
L'PAK (farine)	20 000 t/an

Parralèlement à cela, la production zaïroise de blé reste marginale (inférieure à 2 000 t/an).

En dehors de la farine, le blé est consommé sous forme de pain, pâtisserie, biscuiterie et de pâtes alimentaires.

1.2.5 - Le soja

La demande de soja provient de l'alimentation animale et de la consommation humaine. Ne correspondant pas actuellement aux habitudes élémentaires zaïroises, le soja est essentiellement utilisé pour l'alimentation animale.

En ce qui concerne l'alimentation humaine, on doit noter l'existence d'une laiterie de soja à KINSHASA qui produit actuellement environ 500 litres/jour (pour une capacité de 2 000 litres/an).

1.2.6 - La concurrence

Les produits de la filière (en dehors du soja), sont assez largement substituables notamment en période de pénurie et de baisse du pouvoir d'achat, si bien que les différents produits peuvent se concurrencer entre eux selon leur prix respectif.

On notera par ailleurs, que des importations de produits (blé, maïs, riz notamment) faisant l'objet de subventions ou de politiques de dumping peuvent concurrencer de façon déloyale et déstabiliser la production locale correspondante.

1.3 - L'OFFRE

1.3.1 - L'offre actuelle

1.3.1.1 - Le manioc

Le manioc est la principale culture vivrière pratiquée au Zaïre. Elle occupe environ 50 % de la superficie réservée aux cultures vivrières. Avec 13 millions de tonnes, le Zaïre est le 3ème producteur mondial, après le Brésil (23 millions de tonnes) et la Thaïlande (18 millions de tonnes).

Depuis août 1990, une société a mis sur le marché de la farine de manioc, emballée en sacs de 20 kg. Mais on ne peut guère qualifier cette production "d'industrielle", parce qu'elle achète des cossettes et les fait moudre dans les moulins à marteaux.

1.3.1.2 - Le maïs

De 1980 à 1986, la production zaïroise est passée de 562 000 tonnes à 729 000 tonnes. Certains facteurs ont été favorables à l'augmentation de la production ; d'autres ont au contraire freiné la production :

- Facteurs favorables

- * présence de l'USAID dans le NORD SHABA qui a introduit des méthodes de culture traditionnelles améliorées.
- * libération des prix.
- * amélioration du réseau routier et de dessertes agricoles.
- * diminution ou disparition des importations officielles de maïs.
- * création d'entreprises de culture mécanisée.

- Facteurs défavorables

- * appauvrissement du sol dû à la monoculture sans utilisation d'engrais.
- * nécessité pour les planteurs de s'éloigner de plus en plus des gares d'expédition.
- * diminution du nombre de collecteurs et du charroi automobile.
- * défaillance de la SNCZ.
- * difficultés d'obtenir des intrants pour les entreprises mécanisées.
- * retard dans la mise à disposition des crédits de campagne.

Les rendements obtenus sont bas avec une moyenne nationale de 800 à 850 Kg/Ha (700 Kg dans le HAUT ZAIRE. 1 000 Kg au SHABA).

Le secteur moderne est représenté principalement par GECAMINES DEVELOPPEMENT qui a mis en oeuvre un vaste projet de culture mécanisé sur lequel elle produit environ 20 000 tonnes de maïs sur environ 5 000 Ha avec des rendements de l'ordre de 5 t/ha.

Les infrastructures de stockage (essentiellement implantées au SHABA), ont une capacité d'environ 60 000 tonnes.

La production industrielle de farine de maïs a connu une forte régression depuis 10 ans : elle ne dépasse guère actuellement, les 100 000 tonnes (185 000 tonnes/an en 1978) ; cette situation est une conséquence directe des importations frauduleuses de maïs zambien, celles-ci étant largement favorisées par les problèmes d'approvisionnement des minoteries pendant la période de soudure.

De ce fait, le taux d'utilisation des capacités industrielles installées est maintenant de l'ordre de 30 %.

Il existe en outre, dans tout le SHABA et le BANDUNDU des milliers de petits moulins à marteaux qui répondent à la demande villageoise en farine de maïs.

1.3.1.3 - Le riz

Le riz est cultivé au Zaïre depuis 1840, mais s'est développé surtout au cours de la période 1935-1955. De 1947 à 1955, la production a couvert tous les besoins et un surplus était même exporté. Depuis 1960, le ZAIRE connaît

un déficit de production qui est actuellement d'environ 60 000 tonnes, la production nationale étant d'environ 200 000 tonnes.

Les importations sont favorisées par le dumping de certains pays (THAÏLANDE) ou par certaines facilités (mise à disposition de devises au taux officiel) de l'aide américaine. Ces pratiques sont néfastes pour la production locale.

Deux types de riziculture sont pratiquées au Zaïre : la riziculture pluviale et plus rarement, la riziculture irriguée.

Le Zaïre dispose d'immenses potentialités pour la culture du riz ; les insuffisances de la production actuelle s'expliquent par :

- la faible augmentation des emblavures,
- la production axée sur l'agriculture itinérante sur brûlis,
- les superficies sous irrigations réduites,
- le faible rendement de la culture pluviale.

Actuellement, les riziers ne vendent pratiquement que du riz "Cargo" (riz nettoyé et poli) pour les brasseries à KINSHASA. Le marché du riz blanc est laissé aux importateurs de riz thaïlandais, vietnamien et à l'aide américaine. Le coût du riz "Congo" est de 15 à 20 % inférieur à celui du riz blanc.

1.3.1.4 - Le blé

Le blé étant une céréale des zones tempérées, voire froides, sa production est très faible au Zaïre et ne se pratique qu'en zone d'altitude : depuis un certain temps au KIVU. Depuis peu des essais ont commencé au SHABA. Des variétés de l'Institut International au Mexique, adaptées aux climats tropicaux, n'ont encore jamais été essayées.

La production de blé au KIVU est estimée à environ 5 000 tonnes ; un des éléments importants influent sur la production de blé au KIVU et son prix d'achat au paysan : dès que celui-ci est effectif, la production se développe.

Actuellement, l'avenir de la production de blé est à grande échelle au Zaïre et au SHABA. La production de blé en est au stade expérimental mais on peut s'attendre à des rendements d'environ 90 quintaux/ha avec une irrigation adéquate.

Pour la production de farine, le Zaïre dispose de trois minoteries :

	Capacité
- MIDEMA.....	156 000
- MINOKA.....	9 000
- MINOKI.....	7 000

qui ont actuellement un taux d'utilisation relativement faible mais qui sont très expérimentées.

Les boulangeries industrielles de KINSHASA ont une capacité d'environ 100 000 tonnes/an ; les autres boulangeries ayant une capacité comparable.

Les boulangeries sont actuellement en forte surcapacité : en dehors de la baisse de la demande, ce fait s'explique aisément par la réglementation autorisant tout possesseur de boulangerie à acheter un quota de farine au prix officiel (basé sur le taux officiel au Zaïre), alors qu'il était possible de la revendre à un taux bien supérieur.

On notera que MIDEA produit une farine avec un taux d'extraction de 74 % avec laquelle on peut fabriquer de la "baguette française" et toutes les pâtisseries ; les autres boulangeries se sont conformées à ce standard.

Le pain blanc et croustillant n'est pas forcément ce que recherche la majorité des consommateurs. A l'intérieur du pays, on mélange d'ailleurs couramment pour la fabrication de beignets, la farine de manioc ou de maïs à la farine de blé.

Certaines boulangeries produisent également du pain gris avec de la farine ayant un taux d'extraction de 80 ou 85 % qui devrait être moins chère (ce qui n'est pas toujours le cas) et qui a une valeur nutritive supérieure.

Les pâtisseries-biscuiteries (VAP, BISCO, UNION, ZAIRE HELLAS) ont une capacité de plus de 7 000 tonnes/an ; les produits sont les aliments pour bébés qui se développent rapidement ; les biscuits (plus de 3 000 tonnes/an), le bubblegum et la confiserie.

Les pâtes alimentaires représentent un produit nouveau au Zaïre et en pleine expansion. Une seule société (PATEKIN) disposant d'équipements très performants a une capacité de 22 tonnes/jour pour une production actuelle de 32 tonnes/mois ; elle produit des spaghettis, des macaronis, des gnocchis et des tagliatelles.

1.3.1.5 - Le soja

Bien que la culture de soja ait été introduite au Zaïre avant l'indépendance, cette culture si utile a été très peu développée, puisque les statistiques agricoles n'indiquent que 11 000 tonnes pour 1989.

De nombreux essais antérieurs, notamment dans les missions ont été tentés, mais aucun n'a connu un succès éclatant. Le seul projet qui semble avoir réussi à la satisfaction de ses initiateurs est celui du CDI qui produit environ 800 tonnes par an. Le travail accompli par CDI/BWAMANDA a consisté à encadrer les paysans dans des structures de paysannat où ils reçoivent les conseils d'animateurs ; les intrants et les semences leurs sont distribués et la production est rachetée par le CDI/BWAMANDA. Une partie de celle-ci constituant les meilleurs grains, est redistribuée comme semences. La deuxième partie est moulue pour en faire de la farine destinée à l'alimentation humaine. La dernière partie, constituée de refus, subit un traitement pour la production d'aliments du bétail. Le CDI a eu par ailleurs, de très graves problèmes de maladie il y a quelques années.

MIMEDA vient d'investir dans l'achat d'une ferme de 6 000 Ha (dont 2 000 exploitables) dans le Bas-Zaïre

L'évolution de la superficie, de la production et du rendement est indiquée dans le tableau ci-après :

Années	Superficie (en ha)	Production (en tonnes)	Rendement (kg/ha)
1980	2 800	1 700	607
1982	5 800	3 600	620
1984	6 400	4 400	687
1985	7 300	4 700	687

L'utilisation du soja au Zaïre est encore très réduite : farine de soja, lait de soja (production 500 litres/jour), biscuits, tourteaux de soja dans les aliments pour bétail.

1.3.2 - L'offre future

1.3.2.1 - Le manioc

Une production industrielle de la farine de manioc mettrait la sous-filière potentielle à l'abri des incertitudes et permettrait d'obtenir une farine de qualité contrôlée, sans goût amère ou acide, en évitant toute fermentation et en éliminant toute trace de cyanure. Une telle farine pure peut être employée dans la fabrication du pain jusqu'à concurrence de 40% et le pain se conservera mieux que le pain de farine de blé. On peut aussi produire une sorte de frites ou des croquettes. La transformation industrielle permettrait aussi l'extraction de l'amidon, qui est à la base de toute une série de produits comme poudings, poudres, apprêts, colles, glucose et dextrose. Dans la production traditionnelle, l'amidon se perd en grande partie au rouissage (eau blanchâtre).

Des chips séchées de manioc (ou pellets en comprimant les chips) servent aussi comme affouragement dans l'alimentation du bétail. C'est un des principaux produits d'exportation de la Thaïlande. Du fait de l'état des installations portuaires du Zaïre, l'exportation apparaît actuellement difficile, à cause des frais de transports trop élevés.

Des potentialités de développement de l'offre de manioc existent donc ; il y a toutefois peu de projets à court terme pour différentes raisons, dont plusieurs peuvent disparaître avec l'amélioration de la conjoncture.

1.3.2.2 - Le maïs

L'agriculture utilise peu pour ne pas dire pas d'engrais du tout. Dans le passé, avec une faible population et avec de vastes étendues de terre fertile disponible, cela pouvait se justifier. Aujourd'hui, la pression démographique commence à se faire sentir et cette forme extensive d'agriculture commence à poser des problèmes écologiques par la déforestation qu'elle implique.

L'accroissement spectaculaire de la production de maïs dans l'aire d'intervention du projet américain au NORD-SHABA (USAID) s'est fait largement au détriment de la forêt. Un champ défriché dans la forêt donne plus de 1,5 tonne/ha, et cela pendant plusieurs années alors qu'un champ en savane donne moins de 1 tonne/ha.

Avec le temps, les paysans défrichaient des champs de plus en plus éloignés dans la forêt au lieu d'appliquer des engrais sur les champs plus proches des lieux d'évacuation (gares SNCZ). Dans les conditions présentes, ce système était plus rentable. Il faut dire aussi que les engrais n'étaient pas disponibles et que le projet américain ne favorisait pas l'emploi d'engrais. Finalement, l'emploi d'engrais se justifie davantage sur des variétés à haut rendement qui n'étaient par ailleurs pas disponibles (une augmentation du rendement de 30% par exemple sur une base de 3 tonnes/ha est plus profitable que cette même augmentation sur une base de 1 tonne/ha.

Des possibilités d'accroissement rapide de la production de maïs existent donc ; néanmoins, aucun projet nouveau d'envergure n'est actuellement enclenché.

1.3.2.3 - Le riz

Aujourd'hui les riziers ne vendent pratiquement plus que du riz "Cargo" (riz nettoyé et poli) pour les brasseries kinoises (contrats à 6 ou 3 mois avec prix indexé). Cependant les brasseries risquent de se tourner vers le maïs si celui-ci coûte à nouveau moins cher

Le marché de riz blanc est laissé aux importations. Le riz thaïlandais (et depuis peu vietnamien, encore moins cher) et à l'aide américaine.

On voit donc que la sous-filière riz dégage peu de potentialités de développement à terme.

1.3.2.4 - Le blé

Depuis deux ans, les ventes diminuent peu à peu, à cause du pouvoir d'achat qui s'effrite en même temps que l'avantage du prix du pain sur les autres aliments. Depuis six mois, la situation est devenue dramatique. Nombreuses sont les boulangeries qui ont vu leurs ventes chuter de 50%. Certaines ont déjà fermé. Les ventes des trois grandes boulangeries industrielles ont chuté de 30% "seulement". Si le prix de la farine a été multiplié par 5 (comme le taux de change), le prix du pain a été multiplié par 3 seulement, de peur de perdre tous les clients.

Une alternative de développement réside dans les farines complètes ou composées, comprenant jusqu'à 40% d'autres farines (maïs, riz, manioc et surtout mil/sorgho).

A cet effet, une large action publicitaire devrait être menée, avec le Ministère de la Santé pour expliquer les avantages nutritifs des farines complètes ou composées. Il faudrait combiner éventuellement cette action avec une surtaxe sur la farine correspondant à un taux d'extraction plus faible dont on aura besoin pour la pâtisserie et pour les envois à l'intérieur (à cause de la meilleure conservation).

Il y a peu de chances dans l'état actuel des choses, que la production de blé se développe de façon spectaculaire au Zaïre, compte tenu des difficultés agro-climatiques.

Cependant, une recherche poussée devrait être maintenue compte tenu des enjeux que cela représente.

1.3.2.5 - Le soja

Le soja n'est pas agréable à consommer en l'état. Une transformation est nécessaire. Les produits fabriqués à base de soja sont très nombreux et ils se substituent à beaucoup de matières premières :

- "lait", lait chocolaté, autres jus, sauces,
- huile, "beurre", fromage, savon,
- raviolis et lasagnes sans viande (mais le goût y est),
- farine, tourteaux et même une sorte de "viande".

La culture du soja n'est pas contraignante et peut se faire même sur des sols sablonneux très caillouteux, et sans engrais.

Les projets de culture de soja sont actuellement limités. Cependant, cette plante peut être largement développée au Zaïre et présente l'avantage d'être à la source de nombreuses activités agro-industrielles.

1.3.3 - L'outil de production

a) Le manioc

La farine de manioc est fabriquée dans le meilleur des cas par de petits moulins à marteaux ; même les PME utilisent ces moulins. Dans les villages ne possédant pas de moulins, les carottes sont fragmentées puis pilées au mortier. La transformation industrielle si elle existait permettrait d'extraire du manioc l'amidon (réutilisable pour de nombreux produits) alors qu'actuellement cet amidon est pratiquement entièrement perdu au rouissage.

b) Le maïs

Dès 1983, grâce à la GECAMINNES et à l'USAID (projet NORD-SHABA) la région du SHABA s'est vue dotée d'intrants, d'outils agricoles et de fermes mécanisées permettant un accroissement important de la production de maïs.

c) Le blé

Le blé, quant à lui, ne pousse que dans la région du KIVU. Le terrain accidenté et surexploité empêche la culture mécanisée.

Le Zaïre possède à MATADI une unité industrielle dont l'effet a été de réorienter la consommation kinoise vers la farine de blé. Les boulangeries sont comme on l'a vu en surnombre et suréquipées.

Enfin la société PATEKIN créée en 1984 et entrée en activité en 1988, produit toutes sortes de pâtes : des spaghettis (50 %), des macaronis (30 %), des gnocchis et des tagliatelles (20 %). L'usine est neuve et essentiellement automatisée. Sa capacité est de 22t/jour. L'approvisionnement en semoule de blé se fait à la minoterie MIDEMA de MATADI. Mais parfois on mélange la semoule avec de la farine, s'il y a rupture de fourniture de semoule. L'usine produit 35t/mois actuellement.

d) Le soja

En 1978 à KANIAMA-KASESE le gouvernement belge a financé un projet de grande mécanisation de la culture du soja. cependant les rendements obtenus furent jugés trop bas. Le seul projet qui semble avoir réussi est celui du CDI/BWAMANDA où les paysans reçoivent les conseils d'animateurs, les intrants et les semences.

1.3.4 - La main-d'oeuvre

On notera simplement que se posent moins de problèmes de main-d'oeuvre que des problèmes de politique de prix aux producteurs pour orienter la main-d'oeuvre paysanne vers les cultures économiquement intéressantes.

1.3.5 - La position concurrentielle de la filière

Suite à une politique qui voulait imposer des prix relativement bas aux producteurs, la croissance du secteur agricole a été faible pour la plupart des produits vivriers et même négative pour presque toutes les cultures de rente (à l'exception du café). Depuis l'indépendance, la part de l'agriculture dans les exportations a diminué de 30% à 5% environ (pourcentage variable, selon la conjoncture du café).

La production vivrière ne suivait même pas la croissance de la population et des quantités croissantes de maïs et riz devaient être importées, sans parler du blé et du soja, dont la presque totalité des besoins est importée depuis toujours. Les importations servent surtout à couvrir les besoins de KINSHASA (blé, riz, soja) et de LUBUMBASHI (maïs) qui devraient normalement constituer les principaux débouchés pour le développement de l'agriculture zaïroise, qui dispose d'environ 80 millions d'hectares de terres arables.

A part le blé, l'agriculture zaïroise possède, d'après plusieurs études récentes, des avantages comparatifs pour les produits de la filière. En effet, l'importation massive de maïs et riz s'explique surtout par des programmes d'aides alimentaires (riz) et la pratique de prix de dumping (farine de maïs et de froment).

Bien que l'agriculture ait été déclarée priorité des priorités depuis fort longtemps, elle ne reçoit qu'une fraction minime du budget de l'Etat, ce qui explique en partie sa stagnation, voire sa régression.

Si les différentes céréales et leur transformation se distinguent, au point que les opérateurs ne voyaient pas d'intérêt de se retrouver dans un groupe de travail unique, ils ont beaucoup en commun sur le plan de l'alimentation. Les produits de la filière sont en grande partie substituables comme aliments de base et leur emploi dépend largement de leurs prix relatifs.

Pendant deux décennies la politique du taux de change et l'organisation de la commercialisation des quatre produits avaient pour résultat que le blé importé était l'aliment de base le moins cher. La consommation de farine de blé était freinée uniquement par la capacité de la minoterie et les disponibilités de devises. Depuis fin 1990, la farine de froment est enfin devenue plus chère que la farine de maïs ou de manioc. Début avril 1991 les prix respectifs étaient les suivants :

1 kg de riz blanc : 2 000 Z (50 cent US)
 1 kg de farine de froment : 1 500 Z (37 cent US)
 1 kg de farine de maïs : 1 000 Z (25 cent US)
 1 kg de farine de manioc : 1 000 Z (25 cent US)

Cependant les prix varient très fortement entre les différents points de vente. Le même sac de farine de manioc (20 kg) a été vu le même jour au prix de 20 000 Z, 29 000 Z et 40 000 Z : c'est à dire que le prix peut varier du simple au double et que la comparaison n'est pas toujours facile.

Néanmoins, cette nouvelle situation des prix peut fournir l'occasion de repenser la politique alimentaire, notamment en ce qui concerne la consommation de farine de blé, coûteuse en devises.

En ce qui concerne d'autre part les activités de 2ème transformation, on a vu que les équipements étaient très performants ; cependant, d'autres éléments peuvent introduire des surcoûts (transport, complexité des formalités administratives...).

1.4 - L'ENVIRONNEMENT DE LA FILIERE

1.4.1 - L'environnement technique

Les insuffisances habituellement rencontrées dans les différentes filières en ce qui concerne les infrastructures se retrouvent dans la filière "Travail des Grains et Féculents".

Il faut cependant souligner que les insuffisances du système de transport sont celles qui pèsent le plus lourdement sur la compétitivité de la filière et sur ses possibilités de développement.

Les défaillances de la SNCZ sont particulièrement ressenties au SHABA pour le transport du maïs, ainsi que la dégradation constante de certaines routes. Les insuffisances des infrastructures de communication ralentissent fortement les échanges et gênent considérablement les exportations.

1.4.2 - L'environnement financier, fiscal et administratif

1.4.2.1 Les problèmes monétaires et financiers

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au Zaïre, se retrouvent dans cette filière : faiblesse du pouvoir d'achat, forte inflation, pénurie des devises, pénurie des capitaux, taux d'intérêt décourageants, l'épargne et la formation de capital.

L'incertitude du lendemain et l'inconvertibilité de la monnaie sont des facteurs défavorables à des projets agro-industriels lourds.

La législation sur le secteur financier et l'encadrement du crédit élimine presque entièrement la concurrence entre les institutions financières ; les charges liées aux opérations bancaires sont par ailleurs beaucoup trop lourdes.

La politique de crédit devrait par ailleurs être assouplie en particulier pour les PME qui ont des difficultés à présenter des garanties suffisantes.

La mise en place des crédits de campagne devrait être accélérée et leur montant augmenté : le problème est particulièrement aigu pour le maïs où les minotiers doivent acheter toute la production d'une année sur 4 à 5 mois et comme les collecteurs n'ont pas accès aux crédits bancaires, les minotiers doivent servir de crédits relais.

1.4.2.2 Les problèmes fiscaux

Le système fiscal est complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement de la filière de par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. La non déductibilité de la CCA gêne l'organisation de la sous-traitance.

Le système fiscal ne favorise pas l'activité industrielle dans la mesure où il ne permet pas d'amortir correctement le capital investi ; la réévaluation du montant des investissements est frappée d'impôts alors qu'il s'agit d'une mesure normale et indispensable pour tenir compte de l'inflation.

La législation sur le contrôle des prix interdit également de tenir compte de l'inflation dans le calcul de prix de vente.

1.4.2.3 Les problèmes administratifs

En ce qui concerne l'environnement administratif, les principaux défauts sont sa lourdeur et son inefficacité : certaines administrations appliquent par ailleurs de façon tatillonne des textes déjà complexes et contraignants pour les entreprises, contribuant encore à renchérir l'activité industrielle.

S'agissant en particulier d'une filière très "régionalisée", les déficiences de l'administration régionale apparaissent particulièrement contraignantes : ainsi les régions sont trop étendues et mal gérées et certaines sous-régions, abandonnées à elle-mêmes sont quasi inaccessibles (absence de routes et de ponts, problèmes d'approvisionnement...).

Les administrations régionales trop livrées à elles-mêmes, perpétuent des pratiques dommageables à l'activité économique (taxes douteuses, barrages sur les routes...).

Inversement, certaines dispositions qui méritent d'être prise ne le sont pas : mesure de politique anti-dumping (prix du blé, du maïs ou du riz importés dans le cadre de programme d'aide) ou sur la concurrence déloyale (notamment au niveau de la commercialisation du maïs au SHABA : revente de farine à bas prix par les employés de GECAMINES et SNCZ ou importation de maïs zambien subventionné...).

1.5. - SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic de la filière "Travail des Grains" permet de mettre en évidence ses forces et ses faiblesses de façon hiérarchisée :

1.5.1 Les points forts de la filière

On peut classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- a) la possibilité de développer la production de manioc pour la consommation en l'état, en substitution partielle de la farine de froment (fabrication de pain) et pour la production d'amidon à condition que l'extraction se fasse de façon industrielle.
- b) la possibilité de développer la production de soja et les agro-industries aval.
- c) l'existence d'une production de maïs relativement florissante, le maïs pouvant en dehors de la consommation en l'état être intégré à la fabrication du pain.
- d) l'existence d'une activité industrielle liée à la transformation de la farine de blé performante et la possibilité, malgré les difficultés, de développer la production de blé dans l'Est du pays.

1.5.2 Les points faibles de la filière

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

* Au niveau technique

- a) les graves déficiences du réseau de transport (routes, pistes, dessertes agricoles).
- b) l'utilisation très insuffisante de la mécanisation et des engrais.
- c) les difficultés agro-climatiques attachées à la culture du blé.
- d) les difficultés d'implantation du soja.
- e) la faiblesse de l'industrie de transformation (sauf en ce qui concerne le blé qui malheureusement est importé pour l'essentiel).

* Au niveau réglementaire

- a) l'existence d'une concurrence déloyale de la part de produits importés (le blé notamment) dumpés ou largement subventionnés qui contribue à démotiver fortement les agriculteurs zairois.
- b) la complexité des procédures administratives notamment à l'importation et à l'exportation.
- c) la variation brusque dans la régulation du marché du riz.
- d) l'existence de restrictions peu justifiées dans la commercialisation inter-régionale des céréales (le maïs notamment).

• **Au niveau économique**

- a) la faiblesse du pouvoir d'achat qui fait fortement baisser la demande notamment de produits transformés (pain...).
- b) le manque de suivi de la politique de développement agricole.

1.6 - LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités se déduisent des points forts et des points faibles de la filière et de son environnement dans le cadre zaïrois actuel. Elles peuvent être spécifiées comme suit :

1.6.1 - Le manioc

Comme on l'a vu la transformation industrielle du manioc permettait d'utiliser cette matière première abondante de manière plus complète qu'aujourd'hui, notamment en utilisant l'amidon. Les produits de cette sous-filière potentielle ont été détaillés dans la partie relative à l'offre programmée (production de frites, croquettes, pellets pour éléments du bétail). De plus, la farine de manioc comme celle de maïs peut se substituer partiellement à la farine de blé.

1.6.2 - Le maïs et le riz

Ces deux sous-filières ont été destabilisées par des politiques agricoles inadéquates ; les opportunités de développement du maïs et du riz requièrent avant tout l'abandon des mesures néfastes pour que les éléments positifs mis en évidence puissent se manifester (consommation facile du maïs et intégration possible dans le pain, demande soutenue de riz).

1.6.3 - Le blé

Pour des raisons climatiques, le blé peut être développé dans le KIVU et le SHABA. Il reste à trouver les espèces appropriées et à inventorier les contraintes liées au relief accidenté du KIVU.

Le développement du blé au Zaïre aurait un effet très bénéfique sur la balance commerciale compte tenu de la large utilisation de cette céréale.

1.6.4 - Le soja

De nombreux plans soja ont périclité comme on l'a vu ; cependant le travail accompli par CDI/BWAMANDA dans l'encadrement des paysans a été un succès et montre que le développement du soja au Zaïre est chose possible.

L'intérêt de développement du soja est très grand car les activités agro-industrielles qui peuvent en découler sont très importantes.

LA FILIERE " PRODUITS DE L'ELEVAGE "

1.1 - PRESENTATION DE LA FILIERE

1.1.1. - Structure de la filière

La filière "Produits de l'Elevage" s'organise à partir de l'élevage. Celui-ci peut être caractérisé selon plusieurs critères économiques :

- * Selon le critère d'intensification : l'élevage faisant massivement appel aux intrants - aliments du bétail - (aviculture, cuniculture, élevage porcin et dans un moindre mesure les bovins d'embouche) ou l'élevage faisant peu appel aux intrants (élevages traditionnels, ovins et caprins, bovins de ranching).
- * Selon la durée du cycle d'élevage : court pour l'aviculture et la cuniculture, moyen pour les ovins, caprins et les porcins, long pour les bovins.
- * Selon que la viande est un produit secondaire ou non : cas de la production d'oeufs et de lait.

La filière comprend :

a) le secteur amont avec trois activités principales :

- alimentation du bétail ;
- industrie pharmaceutique (produits vétérinaires) ;
- reproducteurs.

b) le secteur élevage proprement dit :

- aviculture et cuniculture : poulet de chair, poules pondeuses, lapins et autres, ;
- élevage porcin ;
- élevage ovin et caprin ;
- élevage bovin : ranching, embouche, bovins laitiers ;
- pisciculture.

c) le secteur aval qui comprend :

la commercialisation des sous-secteurs :

- abattoir ;
- boucherie-charcuterie ;
- laiterie et industrie laitière ainsi que les secteurs des transports et du froid.

La valorisation des sous-produits et du cinquième quartier :

- cuir (peaux de bovins, ovins, caprins) ;
- corps gras (très faible) ;
- alimentation animale (fiente et fumier).

Compte tenu de la diversité des intervenants, nombreux, on ne peut qualifier la filière comme étant très intégrée ou très homogène, ce serait plutôt la juxtaposition de plusieurs sous-filières.

Le schéma ci-après présente l'organisation de la filière.

L'intégration de la filière dans l'industrie Zaïroise se fait essentiellement par l'intermédiaire du secteur amont notamment les usines d'aliment du bétail - liens avec les secteurs agricoles et agro-industriels (drèches, tourteaux, sons...) - et l'utilisation de produits vétérinaires, - ainsi que du secteur aval, qui concerne la valorisation des produits de l'élevage.

1.1.2. - Les acteurs

. L'élevage : Au ZAIRE, l'élevage bovin est pratiqué selon deux méthodes :

- l'élevage intensif développé dans le Sud et dans des ranchs privés appartenant généralement à des capitaux étrangers (G.A.P. - J.V.L. ...);
- l'élevage traditionnel particulièrement développé dans l'ITURI, le NORD KIWU et le HAUT ZAIRE (on citera la société ACOPELI (415.200 têtes) et le projet ACOGENOKI (315.700 têtes).

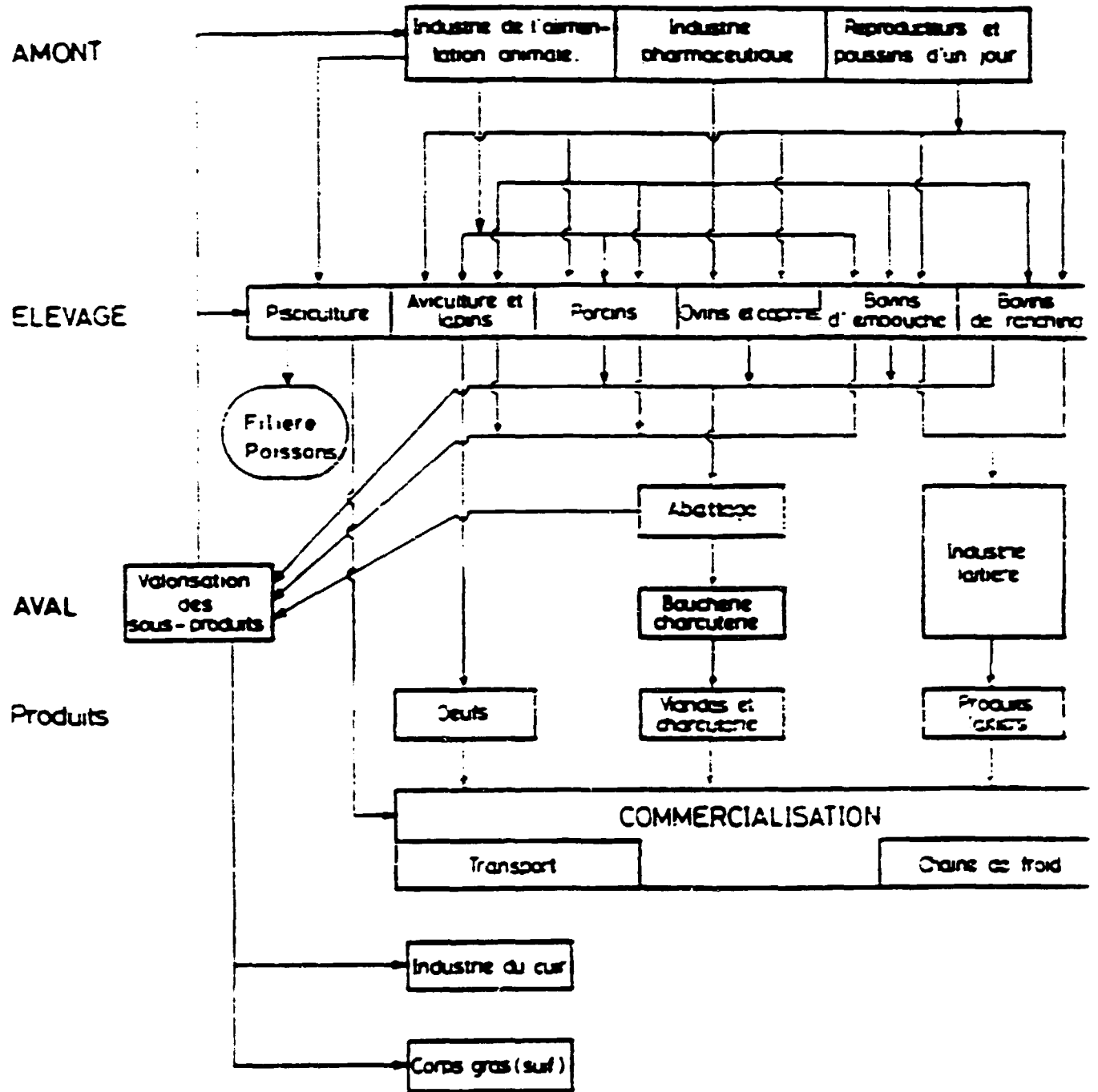
L'élevage ovin et l'élevage caprin sont essentiellement pratiqués selon la méthode traditionnelle.

L'élevage des porcins et l'élevage des volailles sont pratiqués dans le secteur traditionnel et dans le secteur moderne intensif.

Les domaines Agro-Industriels Présidentiels de la N'SELE, KISANGA, LUKELENGE sont plus particulièrement tournés vers l'aviculture, l'élevage porcine et la production laitière.

- . Les produits vétérinaires : Ils sont importés, sauf les vaccins qui sont produits localement.
- . L'aliment du bétail : Il est produit par quelques usines bien équipées et les élevages qui fabriquent par eux mêmes leurs aliments.
- . Les équipements d'abattage : Ils comportent des abattoirs "modernes" dans les grandes villes et des zones d'abattage traditionnelle en brousse. On notera la présence d'abattoirs semi-industriels pour la volaille à KISANGA (DAIPN) et Lubumbashi

SCHEMA DE LA FILIERE ELEVAGE ET SES SECTEURS AMONT ET AVAL



- . Les cuirs et peaux : La tannerie de BATA a produit en 1987, 119.000 m² de cuir à dessus box et 17.600 Kg de cuir à semelles.
- . La charcuterie : elle est représentée par la Société ALIVIA (groupe Agro-Pastoral).
- . Les transformateurs de sous produits : sang, os et viande équarrie.
- . Les laiteries industrielles: au ZAIRE, les unités industrielles sont :

- DAIPN N'SELE	capacité	10.000 l/jour
- DAIPN KISANGA	capacité	1.500 l/jour
- laiterie coopérative de LUBUMBASHI	capacité	8.000 l/jour
- . Les transformations du lait : fromage caillé, yaourt...

1.1.3. - La localisation de la filière

Les sociétés d'élevage de gros bétail recensées se localisent dans sept régions du ZAIRE, les deux régions largement prédominantes étant le HAUT ZAIRE et le NORD KIVU suivies du SHABA. A elles trois, ces régions regroupent environ les 3/4 de l'élevage du gros bétail.

L'élevage des volailles et des porcs est, quant à lui, plus particulièrement développé à proximité des grands centres de consommation.

En ce qui concerne la commercialisation de la viande et d'autres sous-produits périssables il est important de souligner que compte tenu des difficultés de transports il n'existe pas un marché intérieur Zaïrois mais une dizaine de marchés.

1.2. - LA DEMANDE

1.2.1. - Le marché intérieur

Les statistiques relèvent une consommation moyenne de viande extrêmement faible : 4 à 5 kg/an pour la moyenne nationale, 8 à 10 kg/an pour Kinshasa ou Lubumbashi, villes relativement "riches". La consommation d'oeufs ou de lait est également très faible (environ 20 oeufs par tête par an à Kinshasa). Si l'on compare avec la consommation de viande dans les pays industrialisés (50 à 90 kg/tête/an) ou si l'on se réfère aux normes de la FAO (25 kg d'équivalent viande carcasse bovine par tête et par an) le potentiel du marché est considérable. Par ailleurs, le ZAIRE consomme d'appréciables quantités de poissons. En effet, la production locale de poissons est estimée à environ 80.000 tonnes selon le Département du Plan

(150.000 tonnes d'après le Ministère de l'Environnement) et les importations s'élèvent à 60 ou 70.000 tonnes avec des pointes de plus de 100.000 tonnes (172.000 en 1985) certaines années. Cela signifie que dans les grandes villes les besoins en protéines animales sont couverts aux 2/3 voire aux 3/4 par la consommation de poissons.

La production de chaussures en cuir de BATA fournit une paire tous les 5 à 6 ans pour les habitants de Kinshasa et tous les 50 ans si l'on se réfère à l'ensemble de la population. On estime que les importations sont trois fois plus importantes (y compris les chaussures en plastique et en caoutchouc) que la production nationale.

Toutefois, le pouvoir d'achat de la population, très faible, ne permet pas de réaliser l'énorme marché potentiel. Pendant les deux dernières décennies de crise économique, ce pouvoir d'achat a reculé et la consommation des produits de la filière a diminué jusqu'à 50% selon certaines estimations.

Non seulement la demande s'est sensiblement rétrécie, mais encore elle est, dans une proportion croissante, couverte par les importations car le pouvoir d'achat s'effritant, la demande s'oriente de plus en plus vers les produits aux prix les plus bas, qui sont souvent d'importation.

Il est intéressant de souligner qu'au ZAIRE il y a deux marchés :

- Un marché dit "de luxe" concentré dans les principales villes du pays qui représente moins de 1% de la population, .
- Un marché "de masse" pour le reste de la population, qui absorbe les produits bon marché.

L'existence de ces deux marchés conduit à ce que des pièces "nobles" ne trouvent pas de débouchés compte tenu de l'étroitesse du marché à haut revenu. En ce cas ces pièces sont déclassées et vendues à vil prix. Cette situation pose le problème de l'équilibrage de la demande et de l'offre.

La demande en produits transformés est importante mais limitée par la manque de matières premières disponibles pour la transformation, tout étant consommé en l'état.

Seule la charcuterie s'est fortement développée ces dernières années, il s'agit de saucisses généralement faites avec de la viande capa et du haché de porc importé. La charcuterie locale est à bas prix.

1.2.2. - La concurrence

Comme pour la plupart des producteurs zairois, la concurrence entre producteurs d'une même branche n'est pas très forte, parfois inexistante : BATA par exemple est pratiquement le seul producteur de chaussures en cuir, S.I.R. ne produit que des chaussures de sécurité et l'usine est à l'arrêt depuis 1987. La raison de ce manque de concurrence ne réside pas seulement dans des situations de monopole mais dans l'étroitesse du marché qui ne permet pas souvent une activité rentable pour plusieurs entreprises industrielles dans la même branche.

En outre la réglementation des marchés (contrôle des prix, licences, attribution de quotas de marché, réglementation des importations) aboutissait à une forte restriction sinon une élimination de la concurrence.

Le système de contrôle des prix avait tendance à fixer des prix aux producteurs peu rémunérateurs, les décourageant ainsi et provoquant une pénurie latente et parfois aiguë sur la plupart des marchés. En même temps une politique monétaire laxiste faisait que la demande dépassait constamment les possibilités d'offre. Ainsi la pénurie faisait que tout se vendait sans égard à la qualité, élément important de la concurrence entre vendeurs d'un même produit. Aujourd'hui encore les grands éleveurs industriels fixent d'un commun accord leurs prix de vente en fonction de leurs prix de revient et les petits éleveurs s'y alignent.

Avec la libération de l'économie, mise en oeuvre depuis une dizaine d'années, la concurrence, qui était inexistante, est apparue. Beaucoup de grandes sociétés, notamment parastatistiques, cherchent à freiner les changements en voulant des monopoles et zones exclusives d'achat et une fixation de prix par l'administration. Des sociétés auparavant peu exposées risquent en effet la faillite.

L'administration a créé des cas de concurrence déloyale, soit par l'attribution de devises ou de crédits non égalitaires, soit par les réductions d'impôts substantielles accordées dans le cadre du Code des Investissements à certaines sociétés et pas d'autres.

Même entre producteurs de taille différente, avec des méthodes de production et de commercialisation très différentes, voire même avec le secteur informel, la concurrence reste assez faible, sinon inexistante.

En ce qui concerne la viande, les besoins du marché dépassent de loin les possibilités de l'offre et en même temps le marché est très fractionné, soit géographiquement, soit socialement. Chacun trouve sa place dans cet espace où les marchés sont pratiquement sans communication entre eux.

Les grands élevages ont des organisations pour vendre dans les grandes villes consommatrices, lesquelles restent largement inaccessibles aux petits éleveurs. Le nombre de producteurs de lait frais, yaourt, fromage est dérisoire et la quantité produite l'est également.

Il existe une certaine concurrence de produits de substitution (gibier, cueillette de sauterelles, de vers palmistes...), surtout à l'intérieur du pays. Mais cette "concurrence" est insignifiante dans les grandes villes et en fait existe surtout là où la viande d'élevage (qui de toutes façons ne peut pas satisfaire tous les besoins) n'arrive pas. Dans de vastes régions sans élevages industriels et notamment sans élevages bovins, les besoins sont d'ailleurs couverts par l'auto-consommation (volailles et chèvres surtout, en plus des produits de la cueillette et du gibier).

En ce qui concerne les chaussures BATA, les cordonniers artisanaux s'adressent à une autre clientèle que BATA. Les acheteurs de chaussures en plastique ne peuvent pas se permettre d'acquérir des chaussures en cuir et les acheteurs de chaussures importées refusent la qualité offerte par BATA.

Depuis la partielle libéralisation économique, une forte concurrence des importations s'est faite jour pour de nombreux produits, soit par l'importation du produit lui-même (poulets à bouillir, viandes bon marché) soit par l'importation de produits de substitution (chaussures plastiques, poissons).

1.2.3. - L'exportation

Actuellement l'exportation reste très limitée car la législation ne permet pas l'exportation de viande bovine du fait que la production globale est insuffisante pour répondre aux besoins Zairois.

De même pour les produits lactés, les oeufs et les aliments du bétail, actuellement, il n'y a pas d'exportation.

Seul BATA, exporte des quantités limitées de chaussures vers les pays voisins ainsi que du cuir semi-tanné wet-blue.

1.3. - L'OFFRE

1.3.1. - L'offre actuelle

1.3.1.1. - L'offre locale

a) Viande

Comme pour l'agriculture, la production est difficile à estimer surtout pour la viande. Compte tenu de l'importance du secteur informel, on estime que seul 20 à 30% de la production est commercialisé. Les études faites dans le cadre du Projet Assistance Technique de la Banque Mondiale en 1985 et 1986 estimaient la production nationale à environ 95.000 tonnes avec la répartition suivante :

- viande bovine	: 33%
- viande porcine	: 30%
- volaille	: 22%
- autres viandes d'élevage	: 15%

En 1989, il est estimé que l'élevage à produit 82.000 T.

Au cours des dernières années la demande s'est de plus en plus tournée vers les bas produits, suite à la baisse du pouvoir d'achat. Il s'en suit un recul de l'élevage (les parties nobles n'étant pas écoulées ou à un prix non rémunérateur) et en conséquence les bas morceaux ne sont plus en quantités suffisantes. C'est pourquoi il y a un recours de plus en plus important vers les importations (viandes Capa, poules réformées, abats...) ou aux sources protéiniques à meilleur marché, c'est à dire les produits de la cueillette ou de la pêche.

En ce qui concerne la pisciculture, les performances seraient au maximum de l'ordre de 2.400 tonnes/an essentiellement produites par le secteur artisanal. Il y a peu de piscicultures intensives ou semi-intensives.

b) Oeufs

Il n'existe pas de statistique de la production d'oeufs. Le marché principal, celui de Kinshasa est estimé à 300.000 oeufs par jour dont 40% seraient fournis par DAIPN (Domaine Agro-Industriel de la N'Sele) et 10% par la ferme de SAN GIRO.

c) Lait

Très peu de statistiques sont disponibles quant à la production de lait. Il existe trois laiteries seulement au ZAIRE, mais une partie du bétail du Kivu et de l'Ituri est du bétail laitier dont le lait ne passe pas par des laiteries organisées mais est souvent directement consommé ou transformé en fromage.

d) Cuir

Une seule tannerie industrielle existe, BATA, qui a produit ces dernières années en moyenne 120 m² de cuir et 20 tonnes de cuir à semelle. En plus de BATA, deux sociétés fabriquaient des chaussures de cuir, la Société des Industries Réunies, et la société Zaïroise de Fabrication. Depuis 1987 BATA est la seule unité industrielle produisant des chaussures en cuir. En effet, la baisse du pouvoir d'achat a induit un report des achats sur les chaussures plastique.

e) Valorisation des sous-produits d'élevage

Celle-ci ne concerne que le fumier des élevages intensifs, aviculture et élevage porcin. Une grande partie de celui-ci est, soit, jetée, soit dans une moindre mesure, utilisée comme fertilisant.

La valorisation du fumier et du lisier peut passer par l'alimentation animale. BIOFEED dans sa nouvelle biofermentation utilise les fientes de poule pour la biofermentation avec les drêches de brasserie et les balayures de provenderie pour produire un aliment pour volaille et porc. Une autre valorisation efficace du fumier et lisier de poules et porcs est son utilisation par la pisciculture. Des expériences menées dans le BAS-ZAIRE dans le cadre d'une pisciculture à base de fumier de poule permet d'obtenir des rendements de l'ordre de 10 T/ha/an en *Tilapia nilotica*.

f) Les sous-produits d'abattoir

Comme dans beaucoup de pays Africains, les abattoirs ne laissent pratiquement pas de sous-produits exploitables en alimentation animale et d'autres part le ZAIRE n'est pas un grand pays d'élevage et les aires d'abattage y sont très dispersées. L'abattoir de Kinshasa ne traite en saison des pluies que 50 bovins par jour (30 en saison sèche).

Les bouchers font abattre à façon de manière à ce qu'il y ait le moins de perte possible. Le sang est récupéré pour la charcuterie, les peaux sont consommées ou vendues pour la tannerie, les abats sont raclés et nettoyés, les têtes et les pieds sont vendues à la porte de l'abattoir. Le seul déchet de l'abattoir est le contenu des panses qui est enlevé comme engrais pour les cultures maraichères.

1.3.1.2. - L'importation

Pour des raisons sociales (assurer l'alimentation de la population à un prix réduit), le ZAIRE ne prélève que des droits modestes de 23% sur la plupart des importations de viande et poisson. Il n'existe pas de droits anti-dumping.

Or ces produits importés proviennent dans la majorité des cas d'excédents provoqués par la politique agricole de la CEE et des ETATS-UNIS, généralement écoulés à des prix inférieurs au coût de production (lait en poudre, boeuf en carcasse, qui part à 10 FB/kg d'Europe alors que le prix ex abattoir Europe est de 180 à 200 FB/kg).

En outre l'importation au taux de change officiel constitue un avantage supplémentaire.

Enfin, les circuits de commercialisation sont mieux organisés du côté importation (route, chemin de fer, chambres froides, camions frigorifiques etc.) que du côté de la production venant de l'intérieur du pays. Ceci est malheureusement justifié parce que la production locale est très dispersée, souvent loin de la capitale, alors que les importations sont concentrées sur un seul point, proche de la capitale.

Les éleveurs ne se plaignent pas des importations capra, du fait que la production nationale est loin de satisfaire à toute la demande. Mais ces dernières années, l'importation de carcasses a pris de plus en plus d'envergure, venant par la même concurrencer les viandes nobles produites localement, bien que vendues à un prix nettement supérieur : par exemple à Kinshasa le filet d'Argentine est à 27,50 US \$, et le filet du BAS ZAIRE à 16 US \$. Actuellement le ZAIRE importe 53.000 Tonnes de viande soit plus du tiers de ces besoins.

Il apparaît que on devrait favoriser la production d'aliment de bétail, parce que l'importation de viande, même de qualité inférieure (Capra) coûte sensiblement plus cher que l'importation du maïs.

1.3.2. - L'Offre Programmée - Politique d'Investissement

1.3.2.1. - Les élevages

a) les objectifs de l'Etat

Dans le domaine de l'élevage intensif notamment porcins et des volailles, les élevages Zaïrois ont connu beaucoup d'aléas (Zairianisation, pertes, concurrence des importations...). C'est pourquoi l'ONDE veut mettre en place une politique de relance. Dans les 10 ans à venir, le plan viande de l'ONDE prévoit de doubler la consommation de viande par tête de 4,2

kg à 8,4 kg, ce qui augmentera les besoins globaux à 386.000 Tonnes. Dans la mesure où la crise économique générale est encore loin d'être résolue, on voit cependant mal comment la consommation de viande par tête pourrait doubler, même si l'on doit constater que la consommation actuelle est extrêmement faible. L'objectif de l'ONDE est néanmoins modeste, si l'on considère que les normes alimentaires de la FAO préconisent même une consommation moyenne de 25 Kg (viandes et poissons).

Dans l'hypothèse de l'ONDE, le déficit en viande augmenterait à 230.000 Tonnes si l'élevage évolue comme par le passé. Par son "plan viande" l'ONDE compte accélérer la croissance de l'élevage pour éliminer ce déficit d'ici l'an 2000.

Le programme est chiffré (création de 12 fermes bovines, 12 fermes porcines par an, 25 fermes de poulets, et 20 fermes de poules pondeuses) mais la seule mesure opérationnelle prévue est l'octroi de crédits bonifiés pour l'achat des géniteurs, équipements, intrants vétérinaires et la construction des infrastructures.

b) les objectifs des sociétés privées

Dans l'élevage bovin, les sociétés ne prévoient pas d'investissements ou d'extensions réelles parce qu'elles considèrent que l'élevage n'a pas une rentabilité assurée. A l'heure actuelle, une partie des ranches ont encore des effectifs en dessous de ceux d'avant la zaïrianisation (1973) et leur objectif est simplement de laisser les troupeaux s'accroître afin d'utiliser à plein toutes les infrastructures existantes, ce qui diminuera un peu le prix de revient.

Pour l'élevage bovin la seule innovation est un projet de pâturage amélioré pour l'embouche à KOLO (APEK/FED).

c) l'élevage traditionnel

L'élevage traditionnel de l'Ituri et du Kivu se trouve sur une bonne voie d'extension, grâce notamment à l'action de la coopération canadienne et de quelques autres bailleurs de fonds.

L'ACDI a réussi à structurer les 16.000 et 26.000 éleveurs de l'Ituri et du Kivu (création de Prodels, puis de groupes, puis de coopération). Dans ces régions on craint toutefois des problèmes de saturation des pâturages et la situation géographique de l'Est, notamment dans l'ITURI, gêne considérablement l'élevage : pistes impraticables, aéroport inaccessible aux avions cargo,...

Les autres élevages par contre, ont connu une faible croissance à cause du cadre macro-économique défavorable.

1.3.2.2. - Aliments du bétail

Les deux provenderies industrielles prévoient d'agrandir leur capacité. Le CDI le fera sur financement FED dans le cadre APEK pour la relance du poulet de chair (la capacité actuelle est de 400 T).

Midema a également commencé la production d'aliments du bétail en Avril 1988, qui actuellement marche à plein. Mais la conjoncture reste imprévisible.

1.3.2.3. - Abattoirs

La société JVL prévoit la construction d'un abattoir à Kinshasa, à 15 km en amont de Kinkole, pour abattre le bétail venant de son élevage bovin de Mushie au Bandundu (23.000 têtes) car ils ne sont plus satisfaits des services de l'abattoir public et souhaitent mieux utiliser le cinquième quartier et les déchets, notamment dans le cadre de la production d'aliments de bétail par BIOFEED à Kinkole. Les données de ce projet n'ont pas encore été élaborées.

Le CDI prévoit la construction d'un abattoir pour 500 poulets par heure dans le cadre du programme APEK sur financement FED.

1.3.2.4. - Cuir et chaussures

En ce qui concerne le tannage, BATA veut moderniser sa tannerie à Kinshasa pour exporter des peaux semi-finies (wet-blue) à plus grande échelle. Pour l'avenir BATA envisage de construire une autre tannerie à Goma, où se trouve l'abattoir pour cette importante zone d'élevage du Kivu.

L'avenir de l'usine de chaussures est incertaine. A l'heure actuelle BATA renouvelle/modernise ses équipements, mais l'environnement institutionnel et économique est plutôt décourageant et les actionnaires n'ont pas bénéficié de dividendes depuis plusieurs années.

Un simple assemblage/collage de dessus de chaussures avec les semelles serait assez profitable, car les pièces semi-finies sont frappées d'un droit de 13% seulement, alors que les matières premières sont taxées à 2% en moyenne. En plus, BATA pourrait produire 1.000 pièces de cette façon avec un personnel de 10 à 15 personnes, au lieu d'en occuper 60 avec la fabrication actuelle.

Le programme de réhabilitation et extension de la tannerie pourrait être maintenu dans cette perspective, car elle travaillerait pour l'exportation.

1.3.3. - Outil de production et main d'oeuvre

. L'élevage traditionnel

L'élevage au ZAIRE suit encore largement ce modèle, soit pour les bovins, caprins et ovins, soit pour la volaille et les porcs. Et l'alimentation n'est même pas certaine, si ce n'est des déchets de la nourriture humaine.

Dans le cas des bovins, un certain gardiennage et un minimum de soins médicaux sont presque généralisés, quoique dans beaucoup de régions les services vétérinaires ne sont plus aussi bien assurés que par la passé. Heureusement les races locales sont rustiques, assez résistantes notamment les races Dahomey et Ndama à la tripanose, peu exigeantes, mais aussi d'une productivité modeste. L'élevage traditionnel comme l'élevage moderne subit de nombreux vols de bétail, tout les auteurs restant souvent impunis.

. L'élevage moderne

A coté de l'élevage traditionnel existe un élevage industriel moderne. Pour les porcs et volailles il existe des élevages hors sol, près ou dans les grands centres urbains. Ils utilisent en général des races améliorées, un équipement, une organisation et des méthodes modernes et adéquates et les meilleurs de ces élevages ont des performances (prolifération, croissance, taux d'exploitation) très satisfaisantes.

L'élevage bovin moderne est généralement juxtaposé à l'élevage traditionnel qui bénéficie alors d'un service vétérinaire amélioré, le ranch ayant intérêt à ce qu'il n'y ait pas de maladies qui sévisse aux alentours.

Les méthodes d'élevage dans les ranches ne se distinguent pas fondamentalement de l'élevage traditionnel. C'est toujours un élevage extensif, mais il y a une meilleure organisation et gestion (rotation des pâturages, stocks de médicaments, suivi des troupeaux), et un suivi vétérinaire.

L'élevage intensif n'existe pratiquement pas et cela se justifie entièrement vue les étendues de pâturages dont disposent les grands élevages. Même les pâturages améliorés sont rares. Toutefois, on signale 200.000 ha de pennisetum plantés au Kivu ces dernières années. L'embouche se pratique très peu, généralement juste quelques temps avant l'abattage. Dans la perspective d'un développement plus dynamique de l'élevage bovin et d'une meilleure valorisation des produits, diverses formes d'intensification devraient être envisagées.

Les géniteurs

Du côté des géniteurs, la production de poussins d'un jour est insuffisante et beaucoup d'éleveurs en importent régulièrement. Le problème est surtout l'irrégularité de la demande de lots relativement grands. Il y a aussi une assez forte fluctuations de nouvelles fermes qui débutent et d'autres qui cessent leur activité.

Les porcheries possèdent en général leurs propres verrats de race et le plus souvent aussi des truies de bonne race.

Dans l'élevage de caprins/ovins il n'y a pas eu d'efforts d'amélioration jusqu'ici, quoique quelques projets soient en discussion.

Les grands élevages bovins possèdent tous leurs taureaux sélectionnés. Parfois ils importent des taureaux de race, souvent ils les échangent. Côté génisses, ils distinguent souvent leurs troupeaux d'élite (reproduction) des troupeaux "industriels" (production de viande). Quelquefois des génisses ont été importées. Plusieurs élevages (dont l'ONDE) ont introduit l'insémination artificielle. Ces activités diminuent cependant du côté ONDE par manque de financements réguliers et car le taux de succès (40%) n'était pas tout à fait satisfaisant.

Une nouvelle société tente actuellement l'implantation/transfert d'embryons au Kivu. L'expérience semble plutôt être une complication coûteuse et difficile, car mal adaptée au milieu.

Les abattoirs

Les abattoirs sont souvent critiqués pour leur primitivité. En brousse existent de simples aires d'abattage. Cependant, vu le volume d'affaires (parfois un boeuf par mois ou tous les trois mois, une chèvre chaque semaine) c'est la seule solution économique. Une inspection vétérinaire de la viande est prévue mais pas toujours assurée. Remarquons que les frais pour faire venir l'inspecteur peuvent dépasser la valeur de la chèvre abattue (3 à 5 \$).

Dans les grandes villes existent des abattoirs "modernes" : pistolets pour assommer (s'ils fonctionnent), gouttière pour collecter le sang, couteaux et scies électriques, bacs pour recueillir les organes intérieurs et intestins, chambres froides reliées par un rail suspendu dans le cas des abattoirs les mieux équipés. La plupart des abattoirs n'arrivent pas à financer leur entretien correctement ; s'ils relèvent les tarifs d'abattage, les clients préféreront se débrouiller autrement.

La provenderie et les autres intrants

Dans le domaine des aliments de bétail, il existe plusieurs usines avec un équipement moderne et adéquat, qui produisent différentes formules d'aliments d'une composition correcte et contrôlée. Plusieurs élevages "bricolent" leurs aliments eux-mêmes, avec seulement un broyeur et en faisant le mélange à la main, notamment lorsqu'ils ont une source de matières premières de base (sons, farine) à proximité mais se trouvant loin des usines spécialisées. Une société a récemment expérimenté avec succès la fermentation des fientes de volailles comme élément d'aliment (BIOFEED).

Les laboratoires vétérinaires possèdent tous les équipements pour les analyses, quoique souvent vétustes et en partie défectueux. Ils produisent aussi les vaccins les plus courants.

Les industries du cuir

Quelques tanneries artisanales avec un équipement rudimentaire mais suffisant, utilisant souvent des produits locaux, (plantes) produisent surtout des peaux et articles de souvenirs pour touristes ou pour usage dans les villages.

Une seule tannerie industrielle (BATA) existe à Kinshasa et produit le cuir pour l'usine de chaussures de la même société et des produits semi-finis (wet-blue) de qualité exportable. Le cuir semi-tanné est de qualité exportable après sélection mais ce cuir manque d'élasticité et de souplesse. En effet la matière première est rarement de qualité impeccable et nécessite un triage sévère. Le projet d'une tannerie au Kivu est en discussion.

La production de chaussures dispose de toutes les machines modernes nécessaires, mais le finissage des chaussures manque de perfection, dûe largement à la qualité (rigidité) du cuir.

1.3.4. - Position concurrentielle de la filière

Compte tenu de la situation actuelle du marché, c'est à dire une demande non satisfaite pour le marché intérieur et une viande noble difficile à écouler par manque de débouchés, les prix relevés sur le marché zaïrois ne sont pas représentatifs. Il est difficile de comparer le marché zaïrois c'est à dire presque sans différenciation de qualité avec un marché international hautement différencié. A titre indicatif nous rappellerons toutefois les résultats d'une étude faite par l'association ZTE/COGEPAR sur le prix de la viande carcasse. Le prix mondial était de 1,10 \$/kg en 1985 (ARGENTINE par exemple). Pour obtenir le prix CIF Matadi, il faut ajouter

0,30 \$/kg au prix FOB. D'autres sources indiquent 200 FB/kg ex-abattoir Anvers pour le prix à l'intérieur du Marché Commun. Mais actuellement les subventions européennes ont atteint un niveau tellement élevé, qu'on trouve des viandes Capa à 10 FB/kg et des quartiers à 12 FB/kg au départ d'Europe (0,30 S/kg).

Du côté des producteurs Zairois on doit tenir compte de la non valorisation de la viande noble, ce qui implique un prix relativement plus élevé pour la viande de basse qualité.

Il y aurait des avantages substantiels à tirer d'une exportation des viandes nobles Zairoises (qui ne sont pas valorisées sur le marché local) vers le marché différencié et d'importer en compensation des viandes courantes, subventionnées de surcroît.

La production d'aliments de bétail est compétitive, grâce à une forte intégration de produits à faible valeur par kg (mais notamment qui peut constituer jusqu'à 80% du poids du produit). Par contre, les constituants à haute valeur nutritive, les oligo-éléments, les vitamines, etc, sont en général importés, d'où l'ensemble coûte plus cher que son équivalent en Europe ou aux USA. Cela se répercute naturellement sur la production intensive de la volaille et des porcs.

Pour les géniteurs aussi la production locale est plus coûteuse. Le problème est qu'il faut produire en plusieurs races en petit nombre d'animaux hautement sélectionnés.

Le ZAIRE a cependant exporté du bétail d'élevage Ndama, race très performante et hautement résistante aux maladies, pour la simple raison qu'il n'existe pas d'équivalent ailleurs (la compétitivité est ici basée sur la qualité, qui compte plus pour les géniteurs que le facteur prix).

Pour les poussins d'un jour, le problème est que la demande est trop irrégulière, alors les producteurs ne peuvent amortir leur équipements qu'avec une production régulière. On pourrait diminuer les coûts, les délais de programmation et l'actuelle inflexibilité des programmes de production en important des oeufs fécondés, si la douane voulait reconnaître ceux-ci comme intrants et non comme produits de consommation.

Les oeufs zairois sont protégés par un droit de douane de 80%, car la production locale ne serait pas compétitive (elle supporte notamment des prix plus élevés pour les aliments, les médicaments et les géniteurs). Cependant, on peut estimer que les droits d'entrée ne font que compenser les subventions dont bénéficie la production en Europe.

Le lait est parmi les produits les plus fortement subventionnés en Europe. D'autre part, la production locale est absolument dérisoire et il n'y a pas de raisons de la protéger en rétablissant des conditions normales de compétitivité. Le lait longue conservation importé se vend à Kinshasa à un prix de 2 \$/litre, c'est-à-dire le double du prix en Europe. Le lait en poudre coûte 6 à 8 \$/kg, (le kg correspond de 8 à 10 litres). Le ZAIRE en importait 7.500 tonnes en 1988 (9.000 tonnes en 1987). Le prix du lait en poudre correspond à la moitié du prix de lait frais en Europe et ne peut donc pas être concurrencé par le lait local. La fabrication de fromage (kivu et Ituri) se limite à trois variétés, qui sont vendues à KINSHASA à des prix correspondant à un peu plus de la moitié du prix des produits importés. Le beurre importé se vend à environ 1 \$ (250 Gr) alors qu'il se vend à 1,6 à 2,0 \$ en Europe. A Kinshasa, le yaourt est fabriqué sur base de lait en poudre importé et se vend à 0,3 - 0,4 \$ le pot de 100 Gr (150 z). Il coûte donc la moitié du yaourt importé, qui est cependant le plus souvent aromatisé.

Grâce au prix d'achat très bas pour les peaux, le cuir Zaïrois est compétitif. La preuve en sont quelques contrats d'exportation que BATA, la seule tannerie, a obtenu. BATA et DERMA achètent les peaux de 2 à 3 \$, alors que dans les pays voisins on les paye 7 \$. Avec les équipements actuels il y a cependant un problème de qualité pour le produit fini et les remarques ci-dessus concernent seulement le cuir semi-tanné (wet-blue).

Les prix des chaussures varient très fort en termes de devises. Fin 1990, grâce à une très forte dévaluation de la monnaie locale, on trouvait des chaussures pour homme, avec une épaisse semelle en cuir (collée) à 20 \$, alors qu'en Europe il est difficile d'en trouver à moins de 40 ou 50 \$. Il y a cependant des moments où les chaussures locales coûtaient plus chères qu'en Europe. Mais ceci s'explique moins par la compétitivité que par la faible signification des prix dans un environnement monétaire hautement instable.

1.4 - L'ENVIRONNEMENT

1.4.1. - Environnement technique

Le faible degré d'intégration et de relations inter-industries et inter-entreprises est une caractéristique général de l'économie Zaïroise (voir séminaire sur l'intégration en 1985). Cela est dû à la situation précaire de toutes les activités (fréquentes rupture de stocks, de liaisons de transport, de trésorerie).

La filière "Produits de l'Elevage" a particulièrement peu de liens intrants/extrants avec d'autres filières industrielles. Mais à l'amont, les usines d'aliments de bétail ont des liens intenses avec le secteur primaire, la production de produits vivriers (farine de maïs) et avec les usines de traitements de produits agricoles (sons de blé et de riz, drêches, mélasses, tourteaux).

Au centre de la filière, la couronne de l'élevage, celui des bovins est presque autarcique. Déjà, il a peu besoin d'apports extérieurs : quelques médicaments, quelques outils, des pièces de rechange et du matériel de conditionnement.

La filière est fortement handicapée par les insuffisances habituelles du pays :

- Transports et Communications

L'état des routes et pistes rurales est un handicap majeur tant pour les approvisionnements des élevages en intrants (coûts, délais, ruptures d'approvisionnement) que pour l'établissement de réseaux de commercialisation fiable permettant d'amener des débouchés permanents pour les produits de l'élevage.

Les zones les plus éloignées (Ituri, Kivu) sont également handicapées par le manque de transports aériens : aéroports ne pouvant recevoir des avions cargos...

La quasi inexistence d'équipements frigorifiques limite également la valorisation des produits de l'élevage, ceux-ci ne pouvant être distribués que sur des zones géographiques très réduites.

1.4.2. - Environnement financier fiscal et administratif

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au ZAIRE se retrouvent dans ce secteur. Le manque de devises et la difficulté d'accès au crédit (notamment pour les PME) sont une gêne importante, de même que l'imposition de l'augmentation du montant des amortissements induite par la réévaluation des actifs immobilisés

La législation fiscale ne permet pas non plus d'amortir correctement le capital investi. Aujourd'hui, la réévaluation est obligatoire, mais l'augmentation du montant des amortissements qui en résulte est frappé d'impôts, comme s'il s'agissait d'un bénéfice.

En outre, la législation sur le contrôle des prix interdisait de tenir compte de l'amortissement économique nécessaire dans le calcul du prix de vente. Elle reconnaît par contre les

pourcentages élevés de pertes et déchets dus aux équipements vétustes et en mauvais état, ce qui conduit les sociétés à peu investir et à ce que les équipements soient devenus vétustes.

La législation sur le contrôle des prix interdisait également de tenir compte de l'inflation dans les prix de vente. La marge "bénéficiaire" (brute) était fixée par l'Etat et le calcul du prix de revient devait être basé sur le prix des anciennes fournitures et équipements (ceux réellement utilisés) et non sur les prix probables (voir certains) des réapprovisionnements. L'application fidèle d'une telle législation dans une période de forte inflation risque de mener forcément à la faillite.

La loi sur les prix menace entre autres de fortes amendes, toute tenue de "stock anormaux", sans autre précision (qui n'est d'ailleurs pas possible) et en laissant l'appréciation à des fonctionnaires qui manquent souvent d'une formation comptable. Ceci conduit à décourager les opérateurs à garder un niveau de stocks suffisants tenant compte de tous les aléas d'un pays en voie de développement.

La législation sur le secteur financier et l'encadrement du crédit élimine presque entièrement la concurrence entre les institutions financières. Les opérations bancaires constituent des charges pour l'entreprise (frais bancaires pour crédit documentaire de 10 % à 15 % au lieu de 1 %, lenteur des transferts, des versements et des retraits) plutôt qu'un service. Par le truchement de l'approvisionnement en Zaïres des crédits documentaires, les banques s'accaparent des bénéfices du crédit fournisseur.

Les faibles taux d'intérêts débiteurs découragent l'épargne et donc la formation du capital. En même temps, les possibilités de refinancement auprès de la Banque Centrale ôtent aux banques commerciales presque tout souci de chercher un refinancement auprès du public. De surcroît leurs dépôts sont frappés par des réserves obligatoires exorbitantes qui pèsent de nouveaux sur les taux d'intérêt débiteurs. Dans la mesure où les taux d'intérêt créditeurs restent assez largement en dessous du taux d'inflation (à l'exception de courtes périodes, notamment après avril 1989), ils provoquent un gaspillage de capitaux, découragent l'emploi de capitaux propres et gonflent la demande de crédits. Le système fiscal est très complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement de la filière par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité.

En ce qui concerne l'environnement administratif et juridique ses principaux défauts sont sa lourdeur et son inadaptation, on citera ainsi :

- . la taxation élevée sur des intrants spécifiques (équipements, emballages fresh pack ...) qui ne sont ou ne peuvent être produits au ZAIRE ;
- . l'absence de politique anti-dumping pour les viandes de boeuf ;
- . des mesures ne protégeant pas suffisamment les productions locales : notamment les volailles. En effet si l'importation de volailles est substantiellement taxée, l'importation de poules à bouillir est protégée en tant que viande sociale ;
- . le niveau relativement élevé du taux d'imposition minimum ;
- . la limitation des exportations ;
- . l'insécurité juridique découlant d'un cadre juridique défectueux et flou. Ainsi par exemple l'élevage traditionnel se heurte au manque de réglementation de l'accès aux points d'eau et aux pâturages, ainsi que la détermination des lieux de passage des troupeaux.

1.5. - SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DE LA FILIERE

Le diagnostic du secteur permet de mettre en évidence ses forces et faiblesses de façon hiérarchisée.

1.5.1. - Les points forts

On peut ainsi classer comme suit les points forts du secteur (par ordre décroissant) :

- a) un grand potentiel de production, avec de grandes surfaces convenant particulièrement bien aux pâturage bovin, et l'existence de races bovines particulièrement bien adaptées (résistance à la tripanose...) ;
- b) l'existence d'un marché national potentiel important qui en outre peut se développer très rapidement en fonction de l'évolution du pouvoir d'achat ;
- c) l'existence d'une tradition d'élevage au ZAIRE ;
- d) l'existence de matières premières pour la production d'aliments du bétail.

1.5.2. - Les points faibles

On peut classer comme suit les points faibles de la filière (par ordre décroissant) :

- a) la faiblesse actuelle du pouvoir d'achat ;
- b) les graves déficiences du réseau de transport zairois, qui induisent un véritable éclatement des marchés et une commercialisation difficile pour les productions éloignées des grands centres urbains ;
- c) une concurrence émanant de l'importation à des prix particulièrement bas et donc un système de protection inadapté ;
- d) des taxations importantes sur les intrants d'une filière destinée avant tout à la satisfaction des besoins nationaux ;
- e) les difficultés d'accès aux devises qui handicapent la fourniture en intrants (matériels, produits vétérinaires, emballages hygiéniques)
- f) la faiblesse des équipements d'abattage ;
- g) la lourdeur et la complexité des procédures administratives et juridiques ;
- h) la complexité et le caractère incertain du système fiscal.

1.6. - LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Les opportunités de développement se déduisent des points forts et des points faibles de la filière et de son environnement dans le cadre zairois actuel.

Les opportunités de développement résident dans le fait que la consommation actuelle de protéines animales est très faible et qu'elle doit augmenter, cette évolution se faisant plus ou moins vite en fonction de la situation économique. Les opportunités peuvent être spécifiées comme suit :

- 1) - aménagement des taxations sur les intrants ;
- 2) - mise en place d'une politique facilitant la substitution aux importations des produits locaux ;
- 3) - amélioration de la qualité des intrants locaux ;

- 4) - développement de la production d'oeufs fécondés afin de faciliter l'essor de la production de volailles ;
- 5) - développement de la production d'aliments du bétail ;
- 6) - valorisation des sous-produits de l'élevage.

Il faut souligner que l'augmentation de la productivité de l'élevage zairois permettra également de baisser les coûts de production.

LE SECTEUR D'APPUI " EMBALLAGE "

1.1 - PRESENTATION DU SECTEUR

1.1.1 - Situation du secteur

Le secteur d'appui "Emballage" intervient pour l'essentiel dans trois secteurs :

- les boissons
- les corps gras
- les produits pétroliers

mais aussi dans :

- le tabac
- la pharmacie
- l'agro-alimentaire
- le BTP.

Il a enfin vocation de satisfaire la demande finale.

L'emballage se partage en quatre grands groupes :

- emballage papier-carton
- emballage plastique
- emballage métallique
- emballage verre.

existent enfin deux modes d'emballage secondaires :

- emballage bois
- emballage en fibre naturelle.

Les entreprises du secteur dépendent pour leur matériel et leurs intrants de l'extérieur et n'exportent pas. Les consommateurs utilisent peu de produits finis importés. On peut résumer les échanges du secteur par le schéma de la page suivante.

Les acteurs industriels et leurs principaux clients figurent également dans le schéma.

1.1.2 - Localisation du secteur

Les entreprises travaillant pour le secteur "Emballage" sont implantées pour l'essentiel à Kinshasa.

PRESENTATION DE LA FILIERE EMBALLAGE

EMBALLAGE PRODUIT	EMBALLAGE CARTON	BOUTEILLES BIDONS PLASTIQUES	CASIER PLASTIQUES	SAC SACHET SYNTHETIQUE	SAC FIBRE NATURELLE JUTE	BOITES ET TOUQUES METALLIQUES	FUTS	BOUTEILLE VERRE	CAISSE PALETTE BOIS	CLIENTS
BOISSONS										BRALIMA BRASSIMBA UNIBRA
CORPS GRAS										MAHSAVCO
PRODUITS PETROLIERS										SHELL MOBIL OIL FINA
DIVERS										GECAMINES CIZA CINAT CONSOMMATEUR
PRODUCTEURS	ZAPAK IZAP CARTOZAIRE SACZA	PLASTICA MULTIPLAST FRANCOPLAST	PLASTICA FRANCOPLAST ZAIRE PLAST	TISSAKIN PLASTICA MULTIPLAST	TISSAKIN UTN	COBEGA	SOZEMBALLE	BOUKIN	EMBALEX SOCOPAO SIFORZAL	

: Indique des échanges importants

: Indique des échanges de faible intensité

: Indique des échanges d'intensité moyenne

1.2 - LA DEMANDE1.2.1. - Les boissons

La demande des brasseurs et limonadiers se partage entre :

- bouteilles à renouveler (6 bouteilles de bière 66 cl/hl,
12 pour les sucreries)
- casiers à renouveler (1 casier à renouveler pour 10 hl)
- bouchons.

La demande en 1988 et 1989 en bouchons a été de 1 milliard environ. La demande en bouteilles de bière (66 cl) est d'environ 20 millions de bouteilles, celle de bouteilles de sucreries (33 cl), environ 15 millions de bouteilles. La Société BOUKIN détenue à 100 % par Heineken assure cette production. La demande de boissons dépend fortement du pouvoir d'achat des zairois. La mauvaise conjoncture actuelle se mesure à la demande en bouchons courants (en direction de COBEGA) qui s'établira cette année vraisemblablement à 500 millions de bouchons (prévision de COBEGA sur la base des 5 derniers mois) soit une baisse de 44 % par rapport aux dernières années. Si cette tendance se poursuit, elle entraînera avec elle l'industrie du verre et de la caisse (BOUKIN et PLASTICA). Le tableau suivant récapitule les chiffres cités ci-dessus :

hl	1988		1989	
	bière	boissons gazeuses	bière	boissons gazeuses
BRALIMA	1.400.000	280.000	1.148.000	274.000
BRASSIMBA*	736.072	32.309	570.760	28.830
UNIBRA	1.361.140	103.931	1.289.478	118.122
SBK	309.354	71.757	207.360	118.600
BOIS. NAT.	0	172.672	0	158.258
C I B	0	568.565	0	554.168
LIMONAD.*	0	12.674	0	12.000
S B C*	0	0	0	0
SOGAKOR*	0	57.168	0	60.000
DIVERS	0	2.000	0	3.000
TOTAL	3.808.566	1.299.076	3.215.598	1.324.974
*unites				
1000 bouteilles	576.752	393.659	487.212	401.507
1000 bouteilles à remplacer	22.839	15.589	19.294	15.900
1000 casiers	48.063	18.402	40.601	18.729
1000 casiers à remplacer	16.021	5.487	13.534	5.576
dont KINSHASA				
1000 bouteilles	465.226	362.705	400.733	370.953
1000 bouteilles à remplacer	18.423	14.363	15.869	14.890
1000 casiers	38.769	15.113	33.394	15.456
1000 casiers à remplacer	310	110	270	110

* hors Kinshasa

1.2.2. - Les Corps Gras

- Huile :

La production annuelle industrielle d'huile de palme est de 80.000 t/an (50.000 t/an pour la production artisanale). La production d'huile de palmiste est de 17.000 t/an. L'emballage concerne seulement la production industrielle c'est à dire 30.000 T/An. Les hypothèses de conditionnement sont :

- 50 % bouteilles PVC 1 litre = conditionnement en cartons de 12 bouteilles de 1 litre
- 25 % bouteilles PVC 1/2 litre = conditionnement en cartons de 24 bouteilles de 1/2 litre
- 15 % Jerricans PEHD 2 litres = conditionnement en cartons de 2 jerricans de 2 litres
- 10 % Jerricans PEHD 5 litres = vente en vrac.

Les quantités en bouteilles, jerricans et emballages carton induits sont :

50 % de	30.000.000 = 15.000.000 l.	<u>An</u>	<u>Mois</u>
	bouteilles 1 litre	15.000.000	1.250.000
	Emballage carton 12 bouteilles	1.250.000	104.166
25 % de	30.000.000 = 7.500.000 l.	<u>An</u>	<u>Mois</u>
	bouteilles 1/2 litre	15.000.000	1.250.000
	Emballage carton 24 bouteilles	625.000	52.083
15 % de	30.000.000 = 4.500.000 l.	<u>An</u>	<u>Mois</u>
	Jerricans de 2 litres	2.250.000	187.500
	Emballage carton : 2 jerricans	1.125.000	93.750
10 % de	30.000.000 = 3.000.000 l.	<u>An</u>	<u>Mois</u>
	Jerricans de 5 litres	600.000	50.000
	Vente en vrac		

En résumé la demande en bouteilles, jerricans, cartons, bouchons et capsules se monte à :

en milliers d'unités	Btlles 1l.	Btlles 1/2l.	Jcan 2l	Jcan 5l
An	15.000	15.000	2.250	600
Mois	1.250	1.250	187	50
	<u>Cartons</u>	<u>Bouchons</u>	<u>Capsules</u>	
An	3.000	1.725	30.000	
Mois	250	143	2.500	

Les tonnages nécessaires en intrants importés sont les suivants :

Bouteilles 1l : poids : 35 g
 15.000.000 unités x 0.035 Kg/unité = 525 T/An PVC
 Bouteilles 1/2l : poids : 19g
 15.000.000 unités x 0.019 Kg/unité = 285 T/An PVC
 Jerrican 2l : poids : 80g
 2.250.000 unités x 0.080 Kg/unité = 180 T/An PEHD
 Jerrican 5l : poids : 160g
 600.000 unités x 0.160 Kg/unité = 96 T/An PEHD

Cartons 12 bouteilles: 1kg/unité x 1.250.000 = 1.250 t/an
 Cartons 24 bouteilles: 0.8kg/unité x 625.000 = 500 t/an
 Cartons 2 jerricans: 0.7kg/unité x 1.125.000 = 787 t/an

en tenant compte des bouchons pour les jerricans et des capsules pour les bouteilles, les besoins en intrants sont donc :

PVC : 810 t/an
 PEHD : 276 t/an
 Carton : 2.537 t/an

- Savon :

La production industrielle annuelle de savon est de 68.000 tonnes (et de 12.000 pour la production artisanale). Seule la production industrielle sera conditionnée en carton. Les hypothèses de production sont : 95 % pour le savon de ménage, soit 64.600 t/an, 5 % pour le savon de toilette, soit 3.400 t/an.

Le poids d'une pastille de savon de ménage est de 200 grammes. Sont donc produites 323 millions de pastilles annuellement, soit une demande de 3.230.000 cartons de 20 kg (100 pastilles).

Le poids d'une pastille de savon de toilette est de 125 grammes, soit une production annuelle de 27.200.000 pastilles et une demande de 680.000 cartons de 5 kg (soit 40 pastilles). De plus, 27.200.000 feuilles imprimées sont nécessaires pour emballer le savon de toilette. Le poids estimatif de cartons nécessaire est :

savon de ménage : 1,3kg/carton x 3.230.000 cartons 4200 T/An
 savon de toilette : 0,5kg/carton x 680.000 cartons 340 T/An
 soit au total 4540 T/An

1.2.3. - Les Produits Pétroliers

Les pétroliers demandaient - il y a un an et demi - 350.000 boîtes métalliques de 1 à 4 litres par mois. Cette demande a chuté - suite à la conjoncture - pour atteindre les 125.000 boîtes par mois. Les boîtes métalliques plus solides et qui supportent mieux le transport, sont destinées à être expédiées hors Kinshasa. Pour Kinshasa la demande est prépondérante en bidons plastiques de 1 à 5 litres (estimation : 200.000 unités par mois). La demande en touques de 20 à 25 litres s'élève à 300.000 pièces. La demande mensuelle en fût métallique de 200 litres était en moyenne de 9.000 fûts par mois en 1989. Depuis juillet 1990, suite à la conjoncture économique, elle est tombée à 5.000 fûts par mois.

1.2.4. - Les Industries du Tabac

Les trois entreprises TABAZAIRE, BAT et UZABUCO produisent entre 4 et 5 milliards de cigarettes par an, soit une demande de 200 à 250 millions de paquets de cigarettes, soit 800 à 1000 tonnes de papier.

1.2.5. - La Pharmacie

Les produits pharmaceutiques et cosmétiques qui sont importés arrivent déjà emballés. Les produits locaux sont demandeurs d'emballage. Cependant, cet emballage spécialisé doit répondre à des normes très strictes et se produit à petite échelle. Ainsi, la demande dans ce type d'emballage a toujours été négligeable. Aujourd'hui, les devises se raréfiant, les industriels ont reçu des demandes en la matière, cependant non encore estimées.

1.2.6. - L'Agro-alimentaire

- Biscuit :

Le cas des corps gras a été traité précédemment. La production de biscuit est voisine des 3.000 tonnes par an, soit un besoin en papier de 450 tonnes par an.

- Sucre :

La demande en emballage pour le sucre concerne 120.000 tonnes par an, soit un besoin en papier d'environ 4000 tonnes par an.

- Lait :

Les derniers chiffres relatifs au lait datent de 1987 ; nous estimerons la demande d'après ces données.

Production : statistiques de 1987

Lait stérilisé :	570.000 Hl/An	soit arrondi :	156.000 1/Jr
Lait pasteurisé :	300.000 Hl/An	soit arrondi :	82.000 1/Jr
Lait frais :	<u>380.000 Hl/An</u>	soit arrondi :	<u>104.000 1/Jr</u>
	1.250.000 Hl/An		248.000 1/Jr

Producteurs

L.C.L
DAIPN N'SELE
DAIPN KISANGA

INPUTS : Bouteilles verre, la majorité importée
Bouteilles recyclés
Casiers.

Deux types de bouteilles : 80 % de 1 litre et 20 % de 1/2 litre seront utilisés pour le lait stérilisé et le lait pasteurisé. Le lait frais se vend en vrac sans conditionnement.

80 % bouteilles de 1 litre	= 190.400, arrondi à	190.000
20 % bouteilles de 1/2 litre	= 47.600, arrondi à	48.000

d'où: 65 % stérilisé et 35 % pasteurisé, soit par jour :

Lait stérilisé : 123.700 Btlles 1 litre et 31.200 de 1/2 l.
Lait pasteurisé : 66.500 Btlles 1 litre et 16.800 de 1/2 l.

La durée de conservation du lait pasteurisé est courte : 2 à 3 jours.

Le cycle rotatif des bouteilles sera de 5 jours, soit :

Bouteilles 1 l : $66.500 \times 5 = 332.500$ env. 333.000 u
Bouteilles 1/2 l : $16.800 \times 5 = 84.000$ u

Les laits stérilisés sont des laits de longue conservation ; le cycle rotatif des bouteilles sera plus long - 7 jours :

Bouteilles de 1 l. : 123.700×7 Jrs = 865.900 env. 866.000
Bouteilles de 1/2 l. : 31.200×7 Jrs = 218.400 env. 218.000

Consommation de bouteilles :

La consommation est de 3 bouteilles par Hl, ce qui conduit à une consommation annuelle de 2.610.000 bouteilles soit :

Consommation de bouteilles de 1 litre : 2.088.000 unités
Consommation de bouteilles de 1/2 litre : 522.000 unités

Casiers à bouteilles :

Bouteilles de 1 litre = 12 bouteilles par casier
Bouteilles de 1/2 litre = 24 bouteilles par casier.

Le nombre de casiers en circulation par jour est donc :

Casier de 12 bouteilles : 15.800
Casier de 24 bouteilles : 3.400

Le nombre de casiers en circulation par rotation
(Cycle de rotation 5 jours) est donc :

Casiers de 12 Btlles : $15.800 \times 5 = 79.000$ unités
Casiers de 24 Btlles : $3.400 \times 5 = 17.000$ unités

- Farine :

Les producteurs de farine de froment consommaient en 1988 3.240.000 sacs en coton de 100 livres ; les besoins estimés en 1990 s'élèvent à 3.800.000 sacs.

Cette tendance se poursuivra sauf si MIDEMA, pour des raisons économiques, remplace la fibre naturelle par du polypropylène.

- Café, cacao, maïs :

Moins de 3 millions de sacs en jute sont demandés par les producteurs de café, cacao, maïs. La demande en sac en polypropylène qui remplace le jute, sauf pour le café et le cacao, s'élève à 7 millions de sacs par an.

1.2.7. - Le BTP

- Ciment :

La production normale de ciment au Zaïre oscille entre 450 et 500 000 tonnes par an, soit une demande en sac kraft de 50 kg de 9 à 10 millions de sacs (soit 3000 tonnes de kraft). En 1990 cette production a vraisemblablement été divisée par 2, entraînant une demande actuelle de l'ordre de 5 millions de sacs (soit 1.500 tonnes de kraft).

1.2.8 - Evolution de la demande future

La demande de produits d'emballage, connaît une certaine expansion dans les groupes papier carton et plastique, et une demande moins soutenue dans les autres groupes, emballage métallique et emballage en verre, où les secteurs utilisateurs de ces emballages connaissent un ralentissement de la demande. Cependant, à partir des consommations actuelles, on peut estimer l'évolution de la demande d'ici à l'horizon 2000. Deux hypothèses de croissance sont retenues à cet horizon, une hypothèse faible qui suit la démographie (3% an) et une hypothèse haute (5% an) qui correspond à une certaine reprise de l'activité économique. Les valeurs correspondant à ces hypothèses figurent dans le tableau suivant :

	1989	Unités x 1000	
		Hyp. faible	Hyp. haute
Bouteilles bière : u	20.000	28.500	34.200
Bouteilles boissons gaz : u	15.000	21.375	25.650
Casiers bière : u	320	456	547,2
Casiers boissons gaz : u	130	185	222,3
Bouteilles PVC (11 + 1/21) : u	30.000	42.750	51.300
Jerricans PEBD (21 + 51) : u	2.850	4.061	4.873,5
Cartons emballage huile : u	3.000	4.275	5.130
Bouchons : u	1.725	2.458	2.949,75
Capsules : u	30.000	42.750	51.300
Cartons emballage savon : u	3.910	5.571	6.686,1
Boîtes métalliques : u	1.500	2.137	2.565
Bidons plastiques : u	2.400	3.420	4.104
Tongues : u	300	427	513
Fûts métalliques : u	60	85	102,6
Bouteilles lait (11 + 1/21) : u	2.610	3.720	4.463,1
Casier lait : u	89	127	152,1
Sacs coton : u	3.800	5.415	6.498
Sacs jute : u	3.000	4.275	5.130
Sacs polypropylène : u	7.000	9.975	11.970

	1989	Tn. Hyp. faible	Hyp. haute
Papier pour cigarettes Tn :	800	1.140	1.368
Papier agro-alimentaire Tn :	4.450	6.340	7.609,5
Sacs papier ciment Tn :	3.000	4.275	5.130

1.2.9 - La concurrence

La concurrence des différents types d'emballage indiqués ci-dessus provient des importations.

En fait la concurrence des importations n'est pas très évidente au niveau de l'emballage car deux types de protection existent :

- une protection de fait due au coût de transport
- une protection douanière.

La protection due au transport joue fortement dans les emballages "pliables" (palettes, bouteilles, bidons, ...) ; elle est évidemment moins forte pour les sacs en papier et sacs en plastique.

La protection douanière varie d'un produit à l'autre (80 % pour les caisses en bois, 34 % pour les boîtes et caisses en cartons).

D'une façon générale les emballages produits au Zaïre sont compétitifs dans le cadre du système de protection existant. Toutefois les sacs en papier pour ciment ou produits agricoles fabriqués au Zaïre sont plus chers que les sacs importés.

Par ailleurs une fraude existe pour certains produits : sacs en plastique en provenance d'Asie du Sud-Est. Il y a là une concurrence certaine pour les produits fabriqués au Zaïre.

Il faut enfin souligner la concurrence existant entre les différents types d'emballage, concurrence qui évolue notamment en fonction de la technologie et du prix de revient des différents produits :

- sacs en propylène contre sacs 4 plis en papier pour le ciment
- sacs en polyéthylène contre sacs papier
- sacs en polypropylène contre sacs en jute ou carton
- boîtes en polyéthylène contre boîtes en carton
- bidons en polyéthylène contre bidons en fer
- bouteilles et flacons en PVC et polyéthylène contre bouteilles en verres
- casiers et bouteilles en polyéthylène contre casiers en bois.

On le voit, les matières plastiques occupent une place de plus en plus importante dans les différentes catégories d'emballage et cela bien que la matière première soit importée.

1.3 - L'OFFRE

L'offre d'emballage se scinde en trois grands groupes ; le papier-carton (principalement ZAPAK, IZAP, CARTOZAIRE et SACZA), le plastique (FRANCOPLAST, MULTIPLAST, PLASTICA pour les principaux), le métal (COBEGA et SUZEMALLE). Nous examinerons enfin le problème du bois, du verre et du jute.

Cette classification correspond d'ailleurs en gros aux ressources (matières premières) nécessaires. On observe qu'au niveau des ressources le Zaïre est moyennement bien placé, puisqu'il doit, en dehors du bois, du papier/carton de récupération, du verre (sable) et d'une partie du jute importer toutes les autres matières premières nécessaires. Parmi celles-ci les matières premières des emballages plastiques qui se développent de plus en plus seront longtemps sans doute encore importées.

1.3.1 - Le papier-carton

A l'exception des vieux papiers ramassés en ville à Kinshasa et recyclés par la société ZAPAK (qui représente 10 % de la consommation de papier-carton dans le pays et 40 % des papiers utilisés en cartonnerie ondulée) et la Société IZAP, toute la matière première est importée. Les importations se font sous la forme de bobines de papier (Kraft et fluiting).

Les produits d'emballage se présentent sous deux formes :

- Sacs en papier Kraft (2 à 6 plis)
- Boîtes et caisses en carton ondulé

Les sacs en papier sortent de l'usine de la société SACZA. Ils servent au conditionnement du ciment et du sucre.

En 1987, SACZA a importé plus de 1.100 tonnes de papier Kraft pour la confection des sacs, sans que l'usine ait tourné à plein. Cette société est concurrencée par des sacs à ciment importés, d'un coût rendu au Zaïre moins élevé que le prix du produit local, après application de la CCA au taux de 20 % pour cette catégorie de produit.

La dépendance totale des importations pour les approvisionnements en Kraft et les difficultés de trésoreries que connaît SACZA sont, dans ce contexte, des facteurs limitants de la production.

SACZA possède une capacité de 21 millions de sacs par an qui est facile à étendre à 36 millions. L'année 1990 a été exceptionnelle avec une production de 6 millions de sacs ; aujourd'hui la production est retombée à 3 millions de sacs par an, soit moins de 15 % des capacités installées.

De plus CARTOZAIRE, comme la plupart des entreprises zaïroises importe difficilement (en général à 20 % plus cher que le taux officiel). S'ajoute à cela la baisse de la demande des cimentiers.

Enfin il reste à signaler un concurrent potentiel du sac 4 plis papier de ciment : le sac en propylène. Cependant pour des raisons techniques, le marché du sac papier n'est pas encore attaqué.

Les boîtes et caisses sont en carton ondulé, ce matériau étant produit par trois sociétés : ZAPAK, CARTOZAIRE et IZAP qui couvrent tout le marché. Ces emballages intéressent les produits alimentaires et les produits ménagers.

Le marché des caisses en carton connaît un certain développement. La qualité des cartons apparaît au-dessous de celle obtenue en Europe mais répond correctement à la demande.

Les statistiques de l'OFIDA indiquent pour 1988 des importations de boîtes et caisses en carton dépassant les 2.000 tonnes avec une taxe d'environ 34%.

En 1989 ZAPAK a produit 8 millions de boîtes ; si la conjoncture macroéconomique le permet, une offre de 10 millions est facilement réalisable.

ZAPAK a deux projets : le premier consiste à électrifier ses chaudières, le second à installer une unité de pâte à papier. Cependant, cette dernière unité est très chère, la demande trop faible et l'approvisionnement en cellulose coûteux. De plus, une telle unité a existé à Brazzaville et vient de fermer pour ces raisons. ZAPAK va donc continuer à traiter des papiers et cartons usagés.

IZAP qui produit du papier d'emballage et du carton ondulé à une capacité de production de 7 500 t/an. Ses installations lui permettent d'utiliser du papier de recyclage ou de la cellulose (permettant de fabriquer du véritable kraft).

1.3.2. Le Plastique

Il est utilisé pour produire des sacs, des sachets, des bouteilles, des casiers etc...

La matière première employée est principalement le polypropylène ou le polyéthylène dans la grande majorité des cas, et en partie le PVC, principalement dans la bouteillerie.

La matière première est importée sous forme de granulés. Elle est transformée par les différents procédés classiques :

- Extrusion - soufflage : fabrication des films en PEBD et PEHD destinés à la confection des sacs.

Ces sacs sont universellement répandus, imprimés à la marque du client et aux dimensions demandées. Ils ont un caractère publicitaire.

Plusieurs fabricants produisent du film polyéthylène parmi lesquels il faut retenir :

- PLASTICA (le plus important)
- FRANCOPLAST
- MULTIPLAST

- Injection - soufflage : fabrication de flacons, bouteilles, jerricans et tous les récipients en polyéthylène ou en PVC.

Ces récipients sont destinés pour la plus grande partie aux produits alimentaires, ainsi qu'aux produits d'entretien ménagers et aux cosmétiques. On retrouve ici les mêmes fabricants que précédemment :

PLASTICA, FRANCOPLAST, MULTIPLAST ; mais aussi beaucoup d'autres entreprises de moindre importance, certaines ayant un caractère artisanal.

- Injection : fabrication des packs et des casiers à bouteilles principalement.

Les casiers traditionnels en bois pour brasseries et limonaderies ont totalement disparu du marché au profit du casier monobloc en polyéthylène.

Il existe deux modèles de casiers en polyéthylène :

- Le casier bière à 12 bouteilles de 65 cl
- Le casier boisson gazeuse à 24 bouteilles de 30 cl.

Mais en fait, chaque marque de boissons possède ses modèles de casiers, distincts dans la forme mais surtout dans la couleur. Le casier plastique contribue très nettement à représenter la marque des boissons transportées.

Les principaux fabricants de casiers en matière plastique sont :

- PLASTICA
- FRANCOPLAST
- ZAIRE PLASTIQUE
- S.B.K.

Cette dernière société est une brasserie-limonaderie qui a intégré il y a quelques années la fabrication de ses propres casiers. Pour cela, elle importe du rebroyé de polyéthylène qu'elle utilise avec l'ajout de décolorant et des stabilisants.

Le casier à bouteilles est un produit qui se porte bien. Il est consigné et réutilisé autant de fois qu'il est possible, avec une durée de vie remarquable pour un article parfois malmené : 6 à 8 ans.

La production des casiers continue d'être importante pour maintenir et renouveler un parc relativement considérable.

Les casiers retournés cassés sont systématiquement recyclés après broyage, sans difficulté technique particulière.

Les quatre entreprises précitées ont observé depuis les six derniers mois une baisse des ventes de 20 à 30 %. FRANCOPLAST utilise ses capacités à 75 %, PLASTICA produit actuellement 120 tonnes par mois contre 140 tonnes par mois en 1990 et une capacité mensuelle de 600 tonnes. Le produit le plus important dans le chiffre d'affaires de PLASTICA n'appartient pas au secteur emballage, il s'agit de la mousse pour matelas. MULTIPLAST utilise actuellement ses installations à 20 %. Ainsi, l'offre potentielle dépasse largement la demande. Cette offre potentielle est significative car le matériel est en bon état et les pièces de rechange disponibles. Ces entreprises ne bénéficient donc pas des économies d'échelle que leur permettraient leurs installations performantes.

Les matières plastiques, arrivées plus tard sur le marché, occupent des terrains pris sur tous les autres matériaux :

- sacs en polyéthylène en remplacement du papier
- sacs en polypropylène en remplacement du jute ou du coton
- boîtes en polyéthylène en remplacement du carton

- bidons en polyéthylène en remplacement du fer
- bouteilles et flacons en PVC et polyéthylène en remplacement du verre
- casiers à bouteilles en polyéthylène en remplacement du bois.

Dans tous les cas, les matières plastiques ont apporté des avantages indéniables sur les matériaux remplacés qu'il serait difficile de contester :

- meilleure solidité que le papier,
- excellente présentation avec coloration dans la masse et possibilité d'impression,
- résistance aux chocs dans le flaconage par rapport au verre,
- meilleure tenue aux intempéries que le papier ou le carton,
- bonne durabilité et meilleure imperméabilité que le bois,
- prix de revient souvent très compétitif avec les matériaux pour des productions de grande série.

L'injection, par des circuits frauduleux, d'importantes quantités de sacs provenant de l'Asie du Sud-Est gêne la progression à investir de TISSAKIN. L'offre en sac polypropylène croît fortement et avoisine les 6 millions de sacs par an. Parallèlement, le sac en fibre tend à disparaître ; il ne satisfait plus qu'une demande concernant le café et le cacao.

L'estimation des matières plastiques dans l'emballage n'est pas aisée en raison des inconnues de ce marché difficile à cerner. Il est possible toutefois de donner quelques indications à partir des enquêtes et des valeurs qui ont pu être obtenues :

- polyéthylène en fibre pour sacs et sachets	environ 900 tonnes/an
- Polypropylène pour sacs tissés	environ 2.000 tonnes/an
- Polyéthylène et PVC pour bouteilles et flacons	environ 2.200 tonnes/an
- Casiers à bouteilles en polyéthylène : 500.000 unités/an représentant	900 tonnes/an
- Autres produits d'emballage obtenus par injection : boîtes, packs à boissons etc...	environ 20 tonnes/an

TOTAL 6.020 tonnes/an

Le Zaïre consommerait donc approximativement 6.000 tonnes de matières plastiques pour ses besoins annuels en emballage. Il semble que ce chiffre sera fortement amené à croître au cours des prochaines années si la consommation est relancée.

1.3.3. Le métal

L'emballage métallique est réalisé par deux entreprises de Kinshasa. SOZEMBALLE et COBEGA. La première fabrique des fûts de 200 litres, la seconde des boîtes, des touques de 30 litres, des aérosols ainsi que des bouchons couronnes. COBEGA possède le matériel lithographique nécessaire à l'impression des boîtes et touques. Les capacités installées sont les suivantes :

Bouchons couronnes :	1.600.000.000 unités/an
Boîtes	12 millions unités/an
Touques de 20 l.	300.000 unités/an
Aérosol	7 millions unités/an.

COBEGA n'est pas équipé pour produire des fûts de plus de 30 litres. Son dernier investissement concerne la fabrication de l'aérosol "COBETOX", investissement de 15 millions de FB il y a deux ans.

COBEGA consomme de la tôle dans les épaisseurs 0,24 et 0,35 mm à raison de 13.000 tonnes/an et fabrique :

- des bidons à huile et produits pétroliers,
- des boîtes rondes alimentaires,
- des boîtes pour peinture,
- des capsules métalliques pour le bouchonnage des bouteilles

SOZEMBALLE fabrique des fûts de 200 litres depuis 1 an et possède une capacité de 100 fûts/h et tourne à 28 % de ses capacités. Les clients Shell et Mobil sont aussi les propriétaires. Les tôles sont laminées à froid et non galvanisées. La vente aux tiers a été abandonnée car elle servait à la spéculation pour l'essence. Enfin, il faut noter que les fûts déjà utilisés ne font pas de concurrence aux fûts neufs, Shell et Mobil ne vendant des produits pétroliers que dans du neuf.

1.3.4. Le bois, le verre et les fibres naturelles

- Le bois :

Le bois est utilisé sous la forme de sciages et de panneaux contreplaqués, coupés à dimensions standard ou particulières, ces différents éléments étant cloués ou agraffés pour former principalement des caisses, des crêtes (caisses à claire-voie), des ensembles de grande dimensions ou sous-containers.

Les sciages et panneaux contreplaqués sont produits au Zaïre. L'offre est estimée à 1000 m³ par an de bois (pour l'emballage). EURBALEX représente 50 % du marché, suivent SOCOPAR et DELMAS. Le bois de sciage transformé en palettes représente environ 750 m³ de bois par an, fabriquées principalement par SIFORZAL, MADECO et SOCOBELAIN. Même chez EURBALEX la production reste artisanale. On devine dans le secteur informel des emballages occasionnels capables d'absorber un surcroît de demande et qui vivent d'une ou plusieurs activités.

Pratiquement, toutes les sociétés de transit auraient au cours de ces dernières années intégré un atelier d'emballage dans leur service d'expédition.

- Le verre :

Il est question ici du verre creux (bouteilles et flacons), fabriqué au Zaïre par la société BOUKIN qui appartient à 100 % au groupe HEINEKEN.

Avec 29.700 tonnes de production annuelle, BOUKIN, seul fabricant de verre creux, couvre tout le marché. La matière première principale est nationale : les sables locaux. Seuls des additifs sont importés.

- les fibres naturelles :

Les fibres naturelles utilisées pour la fabrication de sacs sont le coton et le jute.

Les sacs en coton servent pour l'emballage de la farine. Ces sacs sont fabriqués par la Société UTEXAFRICA à raison de 3 000 000 de sacs/an environ pour MATADI (emballage de la farine importée) et 15 000 sacs/an pour le KIVU (emballage du blé produit localement).

Les sacs en jute (principalement utilisés pour le café, le cacao, le maïs) sont fabriqués par la Société TISSAKIN qui ne tourne qu'à environ 25 % de sa capacité installée.

1.3.5 - L'offre future programmée - Politique d'investissement

Actuellement la plupart des unités fabriquant des produits d'emballage ne tournent pas à pleine capacité (certaines tournent très en-dessous de 50 % de leur capacité).

Les industriels n'ont donc pas de projet d'extension de capacité. On doit toutefois signaler des projets d'investissements liés à la productivité (installation de chaudières électriques par ZAPAK par exemple) ou à l'allongement de la chaîne de production pour diversifier les produits (fabrication de papier hygiénique, impression des sacs chez IZAP).

1.3.6 - Les équipements

D'une façon générale, les entreprises du secteur emballage disposent de matériel récent ou relativement récent, bien entretenu. Peu de dysfonctionnements ont été signalés. La maintenance est assurée par du personnel technique spécialisé de l'entreprise et les pièces de rechange sont disponibles dans des conditions satisfaisantes (sans doute en bonne partie grâce à une gestion prévisionnelle efficace des entreprises).

1.3.7 - La main-d'oeuvre

La main-d'oeuvre du secteur emballage est en général qualifiée et bien formée. Elle est bien adaptée aux technologies utilisées et aucun dysfonctionnement notable n'a été signalé dans les entreprises.

1.3.8 - Le niveau technologique

Les techniques de fabrication des produits d'emballage devant permettre la fabrication de séries importantes, sont en général relativement sophistiquées, voire très sophistiquées.

Dans les unités zaïroises, les séries sont limitées (par rapport aux pays industrialisés) mais les chaînes en exploitation sont cependant d'un bon niveau technologique et bien adaptées aux fabrications.

1.3.9 - La position concurrentielle du secteur

Le secteur est, comme on l'a vu, techniquement bien organisé ; ses unités de production disposent de matériels adaptés, relativement récents et bien entretenus.

Les entreprises sont par contre pénalisées par des séries trop courtes dans une activité qui a l'habitude au contraire de travailler sur des séries très importantes ; ce fait est aggravé par la sous-utilisation quelquefois très importante des équipements. Ces éléments font que si aucune protection de fait (transport) ou fiscale (droit d'entrée) n'existait, les fabrications zaïroises ne soutiendraient pas la concurrence internationale.

Dans ce cadre actuel, les industries ne souffrent pas trop de la concurrence internationale sauf dans le domaine des sacs papier pour le ciment ou les importations frauduleuses de sacs plastique en provenance d'Asie.

L'amélioration de la politique concurrentielle des entreprises passe par une recherche systématique de la productivité, une amélioration de l'investissement et surtout par une augmentation des séries et une meilleure utilisation des capacités installées.

On doit ainsi noter que les coûts de transport jouent sur les intrants ainsi que les droits d'entrée (environ 40 %). Une réduction sur ces postes serait de nature également à améliorer la compétitivité des produits du secteur.

1.4 - L'ENVIRONNEMENT DU SECTEUR

1.4.1 - L'environnement technique

En ce qui concerne l'environnement technique général, les insuffisances habituelles du pays apparaissent :

- Transports et communications

Les approvisionnements sont exagérément longs et coûteux que ce soit pour arriver à MATADI ou pour transiter à l'intérieur du pays. A titre d'exemple un conteneur 20 pieds Europe --> MATADI revient à 3 600 US \$, le même conteneur entre l'Europe et MOMBASSA revient à 1400 US \$.

La commercialisation et la distribution à l'intérieur du Zaïre est également rendue très difficile : ainsi la commercialisation dans l'est du pays des sacs de jute fabriqués à Kinshasa (TISSAKIN) devient très difficile si bien que la partie orientale du pays s'approvisionne dans l'Est Africain ou en Afrique du Sud, d'où une baisse de la production de sacs en jute. On en arrive quelquefois à faire des expéditions par avion, mais les coûts sont excessifs. Le coût excessif des transports est par ailleurs un frein sérieux pour l'exportation.

L'état des routes est donc un handicap majeur notamment pour les livraisons en zone rurale ; le problème des transports est naturellement très pénalisant pour le secteur emballage dans la mesure où la presque totalité des emballages est fabriquée à Kinshasa et où les clients sont localisés à Lubumbashi et dans certaines zones éloignées de la Capitale.

Les graves déficiences des télécommunications perturbent évidemment, comme dans les autres activités, le fonctionnement des entreprises.

- Approvisionnement en énergie électrique

Les coupures assez fréquentes observées sur le réseau perturbent la qualité et la régularité de la production.

1.4.2 - L'environnement financier, fiscal et administratif

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au Zaïre se retrouvent dans ce secteur. Le manque de devises et la difficulté d'accès au crédit (notamment pour les PME) sont une gêne importante.

Le système fiscal est très complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement de la filière par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. La non déductibilité de la C.C.A gêne l'organisation de la sous-traitance.

En ce qui concerne l'environnement administratif, ses principaux défauts sont sa lourdeur et son inefficacité. A titre d'illustration les formalités à accomplir avant la sortie de la marchandise en exportation comportent (cas d'une exportation vers le Congo) :

- pour l'exécution de la commande 9 formalités et environ 1 mois de délai
- pour l'embarquement au Beach NGOBILA : une douzaine de formalités.

Inversement certaines procédures correspondant à des actions nécessaires ne sont pas appliquées : ainsi les protections à l'importation (environ 24 %) ne sont pas toujours appliquées ce qui gêne le développement harmonieux du secteur.

1.5 - FORCES ET PROBLEMES DU SECTEUR EMBALLAGE

Le diagnostic du secteur permet de mettre en évidence ses forces et faiblesses de façon hiérarchisée.

1.5.1 - Les points forts

On peut ainsi classer comme suit les points forts du secteur (par ordre décroissant) :

- a) La performance de l'outil de production
- b) L'utilisation optimale (compte tenu des contraintes du marché) de l'outil de production par un personnel qualifié et formé
- c) L'intégration d'activités d'emballage à l'activité principale de plusieurs grosses Sociétés (ce qui permet de diminuer les coûts, d'optimiser les délais de livraison et les stocks et d'augmenter les capacités d'investissement).
- d) Une gestion satisfaisante des intrants et des pièces de rechange
- e) La possibilité pour certaines entreprises travaillant dans les emballages "plastique" d'accroître leur activité (et donc de diminuer leur part relative de frais généraux) avec des productions annexes.

1.5.2 - Les points faibles

On peut classer comme suit les points faibles du secteur emballage (par ordre d'importance décroissant) :

- a) La faiblesse de la demande (qui freine fortement le développement et l'amélioration de la productivité du secteur)
- b) La concentration des activités à Kinshasa qui rend le secteur très vulnérable vis-à-vis des déficiences du système de transport zaïrois.
- c) La qualité insuffisante de certains types d'emballage par rapport aux normes internationales (certains types d'emballage en papier/carton notamment).

1.6. LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR

Les opportunités sont limitées par la faiblesse de la demande.

Une première opportunité est liée à la fabrication d'emballages spécialisés.

Si l'on admet que la pénurie de devises se prolongera encore longtemps, il peut apparaître intéressant d'investir dans la production d'emballages spécialisés (pharmacie, cosmétiques, cartons de rangement). Le cosmétique arrive souvent importé déjà emballé. Si toutefois la conjoncture se prolonge et si l'industrie locale à base de palmiste augmente sa production (cf développement de la filière oléagineux) l'industrie cosmétique locale sera demandeuse d'emballages fabriqués localement. Cette opportunité n'a toutefois pas été saisie à ce jour par les industriels du fait du délabrement de l'économie zaïroise. Si la demande est relancée, les fonds propres des entreprises seront plus conséquents, l'accès au crédit facilité, et cette opportunité pourra être saisie.

Une deuxième opportunité concerne l'emballage métallique ou plastique pour l'industrie. Sont intéressés GECAMINES et la COMPAGNIE SUCRIERE. La première a besoin de 20.000 fûts de 200 litres par an pour le Cobalt ; la seconde 300.000 fûts de 200 litres pour l'alcool. Cependant, de nombreux éléments gênent la réalisation de ces opportunités :

- préférence des importations pour des motifs extra-économiques
- faibles demandes inférieures aux seuils de rentabilité
(ex : 20.000 fûts annuels pour GECAMINES)
- éloignement de GECAMINES de Kinshasa
- refus de partage du risque entre producteurs d'emballage et consommateurs d'emballage.

Pour limiter cette dernière contrainte, une intégration de l'entreprise d'emballage à l'entreprise demandeuse est une solution (exemple BRASSEURS et BOUKIN, MOBIL-OIL, SHELL et SOZEMALLE).

Une troisième opportunité vise à l'instauration de normes d'emballage. Le Zaïre ayant, on l'a vu, développé des process tout à faits convenables, il pourra tirer de ces normalisations (au niveau sous régional) un avantage comparatif et pourra ainsi exporter. Les bidons d'huile moteur vont certainement bientôt être normalisés dans la région Afrique Centrale. Le Zaïre pourra profiter ainsi de son industrialisation, et s'appuyer sur le réseau des entreprises importantes peu nombreuses et consommatrices régulières d'emballages.

Les opportunités d'exportation se limitent à celles citées précédemment. Actuellement avec des taux d'utilisation avoisinant parfois 20 % et aucune difficulté d'approvisionnement, les exportations, s'il elles avaient été intéressantes, se seraient développées davantage.

Une quatrième opportunité se situe au niveau de la recherche d'emballages nouveaux permettant soit d'emballer dans des conditions plus adaptées au pays (compte tenu notamment des difficultés de transport) soit d'emballer de nouveaux produits (conserves de poisson par exemple).

Une cinquième opportunité se situe au niveau de l'allongement de certaines chaînes de production et de l'utilisation plus systématique de matières premières d'origine locale : ainsi certaines entreprises peuvent traiter

les grosses bobines de papier kraft jusqu'à en faire des produits finis ou bien on peut systématiser la collecte de vieux papiers et vieux chiffons en vue de leur recyclage. Cette dernière activité à l'avantage d'économiser des devises et de créer des emplois.

Une sixième opportunité consiste pour certaines entreprises (travaillant notamment dans l'emballage "plastique") à élargir leur activité (et donc de diminuer leur part relative de frais généraux) avec des productions annexes. (Seringues, films plastiques pour le BTP, petits silos, ...)

LE SECTEUR D'APPUI " MAINTENANCE "

1.1 PRESENTATION DU SECTEUR

1.1.1 Structure du secteur

Le secteur d'appui "Maintenance" comprend les activités suivantes :

- l'entretien préventif.
- la réparation ou entretien curatif.

De même, le terme de maintenance englobe souvent les activités suivantes :

- l'approvisionnement en pièces de rechange.
- la fabrication locale de ces pièces.
- la récupération et le recyclage.

Les différents secteurs d'intervention de la maintenance industrielle sont :

- le parc du matériel routier.
- le parc du matériel de chemin de fer.
- le parc fluvial.
- le parc aérien (réduit et très spécialisé).
- le matériel de carrières et mines.
- les équipements agro-alimentaires et industriels.
- les moteurs techniques et groupes électrogènes.

Les vicissitudes de l'économie zaïroise ont dans les dernières décennies plus ou moins perturbé les activités du secteur qui est souvent passé de l'entretien préventif à la réparation rudimentaire. On note toutefois actuellement, une tendance au redressement de cette situation et au retour à une orthodoxie technique.

1.1.2 Les acteurs du secteur

Le secteur industriel

Les grands producteurs de maintenance sont la plupart du temps eux-mêmes les "consommateurs". Parmi les entreprises ayant organisé pour elles-mêmes leur maintenance, on trouve :

- GECAMINES et MIBA pour la mine et la métallurgie primaire.
- SNCZ, ONATRA, SOTRAZ, TRANSMAC..., pour les principales sociétés de transport.
- l'Office des Routes, SAFRICAS, AUXELTRA-BETON, SGE, SWANEPOEL pour les travaux publics et la construction.
- la REGIDESO et la SNEL pour les services publics.
- l'ensemble des grandes industries zaïroises (sucre, textile, huile...).

L'entretien de certains matériels nécessite une spécialisation certaine et on assiste actuellement à la mise en place de sociétés de maintenance liées aux fabricants de matériel :

- Atlas Copco. Caterpillar, PHB, Volvo, principalement chez GECAMINES.
- Renault chez SOTRAZ.
- DAF chez Leyland et City-Train.

Les services spécialisés des fabricants se développent également en informatique, télécommunications, machines de bureau, à KINSHASA et LUSUMBASHI.

On remarquera également l'utilisation par certaines sociétés, de spécialistes expatriés, utilisés lors de missions ponctuelles de gros entretiens.

Une autre forme de maintenance qui demeure encore rare, est celle mise en place à la REGIDESO, où est assuré par la société BABCOCK, l'entretien des pompes et groupes.

La maintenance mécanique est le sous-secteur le plus vaste mais présentant le plus d'obstacles : âge des machines, difficulté d'adaptation au matériel standard actuel, non disponibilité de nombreuses pièces par faillite du fabricant ou abandon du type de machine. Certaines sociétés européennes se sont spécialisées dans ce secteur et proposent les services de reconditionnement suivants : les machines sont démontées, les plans sont relevés, les pièces défectueuses fabriquées en Europe puis le remontage et les essais des machines assurés au Zaïre. Mais ce procédé demeure long et coûteux.

Il existe également quelques installations industrielles consacrées depuis toujours à la maintenance (chantier naval de CHANIMETAL, ateliers électriques de Charleroi à LIKASI...).

Le rechapage des pneus est une activité de récupération et de recyclage existant au Zaïre à travers plusieurs sociétés à KINSHASA et une unité en cours d'installation dans l'Est du pays. Il n'existe toutefois pas de société de ce type au SHABA.

Le secteur informel

L'importance du secteur informel n'est plus à démontrer même si, de par son caractère, elle est difficile à chiffrer.

Le secteur informel est utilisé par les particuliers pour la maintenance des véhicules. On le retrouve au niveau des PME, où les travaux d'entretien sont parfois réalisés en dehors des heures de service par du personnel spécialisé originaire des grosses sociétés.

La maintenance est aussi le fait de petites unités de production comprenant un ensemble de corps de métiers, tels que les mécaniciens, électriciens, fondeurs, qui ont souvent acquis leurs compétences dans le secteur formel.

La récupération de plomb des batteries est également assurée par le secteur informel.

1.1.3 Localisation du secteur

Pour la maintenance, il convient de distinguer 3 zones géographiques :

- KINSHASA,
- le SHABA,
- l'intérieur du pays.

A KINSHASA, l'activité de la maintenance se caractérise par une forte concentration géographique et un éclatement au niveau des acteurs.

Au SHABA, on a à la fois une forte concentration géographique et une forte concentration des activités autour de quelques acteurs (GECAMINES et SNCZ).

En revanche, dans l'intérieur du pays, on assiste à une forte dispersion des activités tant sur le plan géographique que des acteurs.

1.2 LA DEMANDE

1.2.1 Le marché international

La nature même des activités du secteur le limite essentiellement au marché national. Toutefois, l'ouverture potentielle du secteur au marché international existe à l'heure actuelle, à travers les possibilités d'exportation, à partir du Zaïre, de pièces détachées pour la réparation d'équipements des pays limitrophes (la Zambie en particulier). La proximité de l'Afrique du Sud devrait toutefois limiter les possibilités d'exportation de pièces fabriquées au Zaïre vers la Zambie.

1.2.2 Le marché intérieur

L'entretien

L'entretien préventif avec remplacement systématique des pièces n'est que très rarement pratiqué au Zaïre et c'est la réparation qui est privilégiée après constatation de la déficience du matériel. Seules, certaines pièces d'usure bénéficient de remplacement périodique avant la rupture.

Les rares sociétés qui pratiquent l'entretien préventif, le font souvent avec les cadences de remplacement préconisées en Europe et en aucun cas celles-ci ne sont adaptées aux conditions d'utilisation au Zaïre.

Il en résulte une proportion inadéquate de pièces neuves et usagées dans certains sous-ensemble avec, par conséquent le plus souvent une diminution de la fiabilité et des difficultés supplémentaires dans l'évaluation des besoins en pièces de rechange pour les entretiens ultérieurs. Cette situation résulte essentiellement :

- du manque de formation des techniciens,
- du coût en devises des pièces de rechange,
- des difficultés et de la lenteur de l'approvisionnement,
- de la dispersion des installations.

Le manque de politique de remplacement dans beaucoup de sociétés entraîne un vieillissement anormal du parc de machines et donc des difficultés supplémentaires pour leur entretien. Il est à noter que la politique

fiscale du pays encourage ce vieillissement (amortissements non réévaluables fiscalement).

La demande interne est caractérisée au Zaïre par deux tendances opposées : l'une qui tient au comportement parfois antiéconomique de certains organismes nationaux (ONATRA en particulier), qui empêche de confier des opérations de maintenance à des tiers, l'autre réaliste qui recherche l'efficacité en confiant ces opérations à des entreprises spécialisées, même si cela est parfois fait avec certains risques.

L'émergence de la cession de la maintenance à des entreprises spécialisées demeure curative et non "préventive" comme dans le cas des contrats de maintenance liant la REGIDESO à BABCOCK. Cette dernière importe elle-même les pièces de rechange (ce qui était sa vocation d'origine). Mais dans ce cas, il ne s'agit pas d'intrants indiscutables, alors qu'il en serait autrement si c'était la REGIDESO qui assurait la commande. Ceci se traduit par un coût élevé à double titre : perte du bénéfice de l'intrant "indiscutable" et récupération de la C.C.A.

La cession de maintenance à des entreprises spécialisées liées aux constructeurs de matériel est certainement efficace et se révélera certainement économiquement bénéfique grâce à la diminution des heures d'arrêt et la réduction du taux de renouvellement du matériel. Mais cette solution n'est pas idéale car la décision de remplacement est passée dans les mains du constructeur et en aucun cas il ne remplacera la pièce d'origine par un intrant de fabrication locale, même s'il s'agit de pièce de conception très simple.

. L'approvisionnement en pièces de rechange

L'entretien préventif aussi bien que la réparation nécessitent des pièces de rechange qui souvent peuvent venir du fournisseur de matériel mais pourraient aussi dans de nombreux cas être fabriquées sur place. Parfois, pour les machines anciennes, elles doivent d'ailleurs obligatoirement être fabriquées à la demande, au Zaïre ou à l'étranger.

Dans l'ensemble, les procédures d'approvisionnement en pièces de rechange sont très compliquées. Les organes de décision des entreprises couvrent trois niveaux distincts :

- l'unité de production, souvent dans une région de l'intérieur du pays,
- le centre administratif, avec centralisation des décisions à KINSHASA,
- le bureau d'achat en Europe.

La procédure normale d'approvisionnement peut être résumée comme suit :

- réquisition du chef d'entretien de l'unité de production,
- transmission de la réquisition à la Direction Générale,
- aval du service budget,
- établissement de la demande de prix,
- approbation du chef d'entreprise,
- transmission de la demande de prix à la Direction Régionale,
- transmission à la Direction de KINSHASA,
- transmission au bureau d'achat en Europe,
- consultation des fournisseurs,
- circuit inverse pour sélection et approbation des offres,
- ordre d'achat, début des formalités d'importation (validité de la proforma, disponibilité en devises, trésorerie...),

- délais fournisseur.
- formalités de dédouanement.

Les délais s'écoulant entre le moment où la réquisition est émise par les services techniques et celui de la réception effective de la pièce par l'utilisateur sont le plus souvent de l'ordre de 18 à 20 mois.

Une telle teneur engendre des stocks importants, la nécessité de prévoir les pièces à remplacer 2 à 3 ans à l'avance et la création de "stocks morts" importants.

Cependant, beaucoup de sociétés n'utilisent plus la procédure classique d'approvisionnement, sauf pour les pièces dont la cadence de remplacement est connue. Le recours aux services de sociétés spécialisées dans l'approvisionnement de pièces de rechange tend ainsi à être privilégié.

La fabrication locale de pièces de rechange

Suréquipée dans certains domaines mais incomplète dans d'autres, l'activité de fabrication de pièces de rechange se heurte à différents obstacles, notamment :

- la méfiance des chefs d'entreprise concernant la qualité des pièces proposées et le respect des délais de livraison,
- les conditions de garantie du fabricant, qui imposent des pièces d'origine.

Un marché national existe toutefois pour cette activité, identifiable à partir des quelques opportunités suivantes :

- le reconditionnement des réducteurs de dimension moyenne,
- le reconditionnement des vases, détendeurs, accessoires de vapeur et réseaux sous pression,
- la fabrication des pièces d'usine pour broyeurs et malaxeurs,
- le rechargement et la rectification des arbres et pièces diverses,
- la fabrication de pièces pour le matériel ferroviaire,
- la fabrication de pièces pour les chantiers navals,
- le reconditionnement sur site de machines et équipements,
- la fabrication sous licence de pièces pour véhicules, vannes....

Au SHABA, le seul marché potentiel important est celui de la SNCZ, qui manque actuellement de moyens pour effectuer une maintenance convenable. Sur KINSHASA, l'implantation d'un important atelier de maintenance serait souhaitable, car le marché y est important mais plus éclaté et plus diversifié que dans le SHABA.

La récupération et le recyclage

La récupération des batteries ne semble actuellement pas organisée. Si l'on prend en compte l'ensemble du matériel roulant, les groupes électrogènes, les bateaux et les équipements de la GECAMINES, une quantité importante de plomb pourrait ainsi être récupérée et recyclée.

Pour les huiles, des unités de recyclage auraient leur place à KINSHASA en récupérant les huiles de l'ONATRA, de l'OTCZ, de la SNCZ, des nombreuses entreprises de génie civil, des transporteurs routiers et des compagnies de navigation. De même à KOLWEZI, une unité pourrait être envisagée pour le recyclage des huiles de la GECAMINES.

1.2.3 La concurrence

La concurrence internationale dans ce secteur reste limitée et se traduit par l'organisation par des sociétés européennes de services pour la fourniture de pièces de rechange, le gros entretien d'équipements industriels et la maintenance (détachement des techniciens). La prise en charge d'une partie des activités de maintenance par des sociétés étrangères est liée à l'origine des pièces de rechange consommées par l'industrie zaïroise et au niveau élevé de maîtrise technologique des pays européens. Elle ne pourra être limitée que par un effort accru de formation des techniciens de maintenance zaïrois et par l'organisation de réseaux nationaux d'approvisionnement intégrant des centrales d'achat à l'étranger.

1.3 L'OFFRE

1.3.1 Les ressources

Les ressources de base d'origine nationale dont dispose ce secteur sont :

- les productions de la filière de transformation des métaux,
- la main d'oeuvre spécialisée dans la mécanique et la maintenance,
- divers produits récupérables grâce aux traitements des déchets de l'industrie en particulier.

Les ressources issues de la filière "Transformation des Métaux" sont peu diversifiées et limitées en quantité et qualité. Elles ne peuvent qu'assez difficilement être envisageables comme pièces de rechange pour la réparation. Les niveaux de production et capacité étaient en 1990 les suivants :

	Production 1990 (en tonnes)	Capacité (tonnes)	
		1990	Programmée
- Fonderie (à partir intrants locaux)	17 675	18 000	27 500
-Construction métallique waggonnage et carrosserie (à partir d'intrants importés)	15 200	32 900	33 900

On rappellera l'existence d'importants gisements de matériaux à récupérer et à recycler : ferrailles, huiles, batteries, pneumatiques.... Néanmoins, la méconnaissance de ces gisements, d'un point de vue quantitatif et qualitatif ne permet actuellement pas de mettre en place des structures de recyclage efficaces.

1.3.2 L'offre actuelle

L'offre est à l'heure actuelle difficile à quantifier et un bilan préalable des capacités industrielles et artisanales d'usinage et maintenance existantes s'avère indispensable.

. Entretien

Les entreprises, qui pour la plupart organisent elles-mêmes leur maintenance, disposent d'importants ateliers comportant :

- chaudronnerie,
- usinage de pièces mécaniques,
- rechargement,
- ateliers électrique et électronique,
- rebobinage électrique,
- garage,
- entretien des immeubles d'habitation.

. Approvisionnement en pièces de rechange

Au niveau de l'approvisionnement en pièces de rechange pour les pièces "urgentes", les entreprises utilisent les services de sociétés indépendantes d'import/export qui se chargent de toutes les formalités et présentent à la société acheteuse une facture en Zaïres. Les délais de formalité et de dédouanement sont ainsi réduits à 8 semaines pour les pièces en stock en Europe qui sont transportées en avion. Un mois supplémentaire est nécessaire pour le transport par bateau.

. Fabrication locale de pièces de rechange

Les principaux obstacles à la fabrication de pièces de qualité sont :

- la difficulté d'obtenir des aciers spéciaux,
- l'utilisation de traitements techniques,
- la rectification de haute précision.

. Recyclage

Actuellement, il n'existe pas de sociétés destinées au retraitement des huiles. La récupération du plomb des batteries est réalisée de façon informelle mais une récolte systématique devrait être développée au niveau des grandes entreprises. Si KINSHASA et le KIVU disposent d'unités de rechapage, curieusement, le SHABA n'en a pas.

1.3.3 L'offre future programmée - Politique d'investissement

L'ajustement à venir de l'offre à la demande nationale demeure difficile à préciser en raison de la nature même des activités du secteur. Ces activités sont, soit intégrées au processus d'exportation et ne sont pas individualisées dans les statistiques disponibles, soit assurées par de nombreuses entreprises spécialisées mais dont le secteur de commerce reste souvent prédominant. Entre outre, elles ne nécessitent pas, pour leur développement, d'investissements en équipements très importants, de sorte que les projets de développement actuellement envisagés restent difficiles à identifier.

On considérera donc que les capacités des unités du secteur s'ajusteront globalement aux besoins à venir des secteurs industriels, besoins définis à partir des niveaux de production envisagés dans l'étude des différentes filières industrielles.

Certains projets peuvent toutefois être envisagés indépendamment des projets énoncés par les opérateurs économiques. Il serait ainsi judicieux d'envisager la création d'ateliers de réparation et de production de pièces détachées à la demande. Cependant, pour cela, il serait nécessaire de mettre en place des unités dotées d'équipements de fonderie (fonte/acier et non ferreux) avec four à induction de 1 à 2 tonnes, de machines d'usinage classique pour pièces unitaires et petites séries, d'équipements thermiques et de rectification et d'équipes d'intervention rapide avec outillage adapté.

La mise en place de ces unités serait souhaitable au SHABA où les ateliers de PANDA sont actuellement situés. De plus ces importations pourraient s'appuyer sur la présence des sociétés FONDAF et MECELZA. Il ne faut cependant pas négliger, au SHABA, que de telles entreprises ne seront viables que dans la mesure où des contrats de sous-traitance de longue durée seront passés avec la GECAMINES. En effet, de tels investissements ne seront rentables que sur de longues périodes et il est donc nécessaire que GECAMINES puisse garantir un carnet de commande minimum pendant au moins 5 ans.

1.3.4 L'outil de production

La situation des grands ateliers de maintenance est la suivante :

- GECAMINES dispose d'excellents ateliers mais ce ne sont pas ceux qui actuellement assurent l'entretien préventif. Celui-ci, qui était à la charge des mines et usines, est en effet de plus en plus confié à des entreprises spécialisées liées aux fournisseurs de matériel.
- MIBA est beaucoup moins bien équipée.
- L'ONATRA dispose d'un chantier naval dont tout le monde s'accorde à dire qu'il pourrait être très efficace, qu'il l'a d'ailleurs été et qu'il pourrait le redevenir sous certaines conditions (investissement dans certains équipements de base).
- CHANIMETAL possède un chantier naval qui fonctionne correctement et qui se consacre de plus en plus à l'entretien des flottes privées ; mais son coût est très élevé et les machines de précision ne sont plus performantes.
- La SNCZ dispose de nombreux ateliers qui ont été efficaces mais fonctionnent très mal actuellement, sans doute à cause du manque de moyens financiers nécessaires.
- L'Office des Routes est peu efficace, en matière de maintenance, mais en est conscient.
- La REGIDESO a été conduite à mettre sous contrat l'entretien de certains de ses centres à la société spécialisée BABCOCK.

- Les sociétés de travaux publics font en général leur entretien elles-mêmes et de façon satisfaisante semble-t-il.
- Les usines textiles et alimentaires ont plus de difficultés car leur matériel est en général plus ancien et il leur est donc plus difficile de s'approvisionner en pièces de rechange.

1.3.5 La main d'oeuvre

La maintenance est le secteur où l'on rencontre le plus d'encadrement par des spécialistes étrangers hautement qualifiés. C'est aussi le secteur où il est fait le plus appel à la formation permanente du personnel, au Zaïre et à l'étranger.

Le soin apporté au maintien d'un niveau élevé de qualification du personnel s'explique en outre par les difficultés que rencontrent les sociétés, auprès des fournisseurs de machines, pour obtenir des spécialistes compétents et/ou restant à des conditions de rémunération acceptables.

1.3.6 Le niveau technologique

Les contraintes associées au niveau technologique sont faibles pour la fabrication de pièces détachées et l'approvisionnement en pièces de rechange et la main d'oeuvre qualifiée zaïroise apparaît-elle, globalement satisfaisante. Au niveau de l'approvisionnement en pièces de rechange, des efforts restent toutefois nécessaires en vue de l'organisation de réseaux nationaux de gestion informatisée des approvisionnements.

Au niveau de l'entretien des grandes unités industrielles, certains équipements nécessitent actuellement la venue d'experts expatriés spécialisés. La réduction des coûts de maintenance pour ces équipements nécessitent ainsi un effort soutenu d'amélioration de la formation des techniciens zaïrois.

1.3.7 Position concurrentielle du secteur

L'efficacité des ateliers de maintenance intégrés est fonction des entreprises et une grande différence semble exister entre les sociétés d'Etat, et les sociétés privées. De grosses entreprises publiques, qui disposent d'ateliers bien équipés, manquent pourtant d'efficacité.

La moindre efficacité de ces ateliers a ainsi contribué au développement des entreprises spécialisées de maintenance.

1.4 L'ENVIRONNEMENT DU SECTEUR

1.4.1 L'environnement technique

En ce qui concerne l'environnement technique général, les insuffisances habituelles du pays apparaissent particulièrement aux niveaux :

- des transports et communications : les approvisionnements sont longs et peu fiables. L'acheminement des pièces de rechange est difficile, surtout entre KINSHASA et LUBUMBASHI. Le manque de moyens de transport est

également un frein important au développement du secteur puisque celui-ci a une activité importante liée à l'entretien du matériel de transport.

- de l'approvisionnement en énergie électrique : les fréquentes coupures perturbent la production. Les insuffisances du réseau de transport en énergie apparaissent les plus graves compte tenu de la situation des lieux de production et de consommation.

1.4.2 L'environnement financier, fiscal et administratif

En ce qui concerne l'environnement monétaire et financier, les difficultés habituellement rencontrées au Zaïre se retrouvent dans ce secteur.

Ce secteur, qui travaille uniquement pour le marché intérieur, dépend néanmoins de l'extérieur, pour son approvisionnement en équipements et pièces de rechange la mise à disposition de techniciens hautement spécialisés. Le manque de devises est ainsi très contraignant pour le développement du secteur.

Par ailleurs, le système financier, avec les difficultés que rencontrent les entreprises du secteur pour l'obtention du crédit, apparaît trop rigide et freine leur développement.

Le système fiscal est très complexe, peu efficient et onéreux à mettre en oeuvre ; il gêne le développement du secteur par sa complexité et son application qui manque d'équité, de rigueur et de stabilité. La non déductibilité de la C.C.A gêne l'organisation de la sous-traitance et donc le développement des sociétés spécialisées de maintenance.

Par ailleurs, la politique fiscale du pays, et tout particulièrement le fait que les amortissements ne soient pas réévaluables fiscalement, encourage le vieillissement du parc de machines créant ainsi des difficultés supplémentaires pour leur entretien.

En ce qui concerne l'environnement administratif, ses principaux défauts sont sa lourdeur et son inefficacité.

1.5 SYNTHESE : FORCES ET FAIBLESSES DU SECTEUR

Le diagnostic du secteur "Maintenance" permet de mettre en évidence les forces et les faiblesses de façon hiérarchisée :

1.5.1 Les points forts

On peut classer comme suit les points forts de la filière (par ordre d'importance décroissant) :

- existence d'un parc national d'équipements de maintenance et réparation et d'une main d'oeuvre qualifiée,
- existence d'une demande effective importante provenant en particulier de grosses entreprises industrielles,
- émergence d'entreprises de maintenance spécialisées offrant une gamme diversifiée de services compétitifs de maintenance,

- existence de ressources en produits recyclables (plomb, huiles, pneus) et produits de l'industrie locale de transformation des métaux.

1.5.2 Les points faibles

On peut classer comme suit les points faibles du secteur (par ordre d'importance décroissant) :

- mauvaise pratique de l'entretien principalement curatif.
- mauvaise organisation de la sous-traitance.
- insuffisance du matériel d'entretien et de réparation.
- déficience de la maintenance dans les services publiques.
- difficultés d'approvisionnement en pièces de rechange.
- nombreux obstacles issus de l'environnement fiscal et bancaire.
- pratique insuffisante de la récupération et du recyclage.
- niveau technologique insuffisant pour certaines missions de maintenance.

1.6 LES OPPORTUNITES DE DEVELOPPEMENT DU SECTEUR

Les opportunités de développement du secteur se déduisent des points forts et des points faibles et de leur environnement dans le cadre zairois actuel. Elles peuvent être spécifiées comme suit pour les activités de maintenance :

- réorientation des pratiques d'entretien en faveur de l'entretien préventif.
- rationalisation de l'organisation de la maintenance par :
 - . modernisation et meilleure utilisation des équipements existants
 - . formation accrue des techniciens
 - . développement des entreprises nationales spécialisées de maintenance
- production nationale de pièces de rechange et de service de rectification et reconditionnement d'équipements industriels.
- développement de la récupération et du recyclage.
- amélioration de l'organisation de la sous-traitance au niveau des relations contractuelles et des structures commerciales en particulier.
- amélioration de l'environnement technique (transports), fiscal et bancaire en vue d'une meilleure organisation de la maintenance et du renouvellement des équipements.



INTERG

Société anonyme au capital de 4 025 000 F - R.C.S. Nanterre B 152 020 509
Siège Social : 128 172 boulevard de Verdun - 92341 Courbevoie Cedex
Tél. (1) 47 04 50 00 - Telex 616 01 F INTERG - Télécopie (1) 47 04 50 01