



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

20166

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

Distr. RESTREINTE
IO/R.268
22 avril 1993
Original : FRANCAIS

ASSISTANCE A LA CEDEAO POUR LA PROMOTION DE LA COOPERATION
ET DE L'INTEGRATION ECONOMIQUES DANS LA SOUS-REGION

DU/RAF/88/047

Rapport technique : intégration industrielle et commerciale
dans le secteur des matériaux de construction*

Etabli pour le Secrétariat général
de la Communauté économique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
par l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel,
organisation coopérant avec le
Programme des Nations Unies pour le développement

D'après l'étude de M. S. Boubeker,
Consultant ONUDI

Fonctionnaire chargé de l'appui : M. Ph. Scholtès,
Service des stratégies et politiques industrielles

* Document n'ayant pas fait l'objet d'une mise au point rédactionnelle.

SOMMAIRE

PREMIERE PARTIE : APPROCHE DES PROBLEMES D'INTEGRATION INDUSTRIELLE PAR FILIERES ET PAR PAYS	p 4
Chapitre I: La filière ciment	p 6
Chapitre II : La filière produits métalliques pour la construction	p 16
Chapitre III : La filière bois pour la construction	p 25
Chapitre IV : La filière PVC	p 41
Chapitre V : La filière peinture	p 43
Chapitre VI : L'ingénierie de la construction	p 46
DEUXIEME PARTIE : MONOGRAPHIES SUR LES ENTREPRISES VISITEES	
Chapitre I : Le Bénin	p 51
Chapitre II : Le Burkina Faso	p 53
Chapitre III : La Côte d'Ivoire	p 56
Chapitre IV : Le Ghana	p 66
Chapitre V : Le Mali	p 68
Chapitre VI : Le Sénégal	p 71
Chapitre VII : Le Togo	p 76
 CONCLUSION	 p 78
 RECOMMANDATIONS	 p 81
 LISTE DE PROJETS D'INVESTISSEMENT	 p 87
 ANNEXES	

La présente étude cherche à comprendre les problèmes d'intégration régionale dans le secteur des matériaux de construction en réalisant un diagnostic de l'appareil de production et une analyse des dysfonctionnements techniques et économiques que connaissent la grande majorité des entreprises. Ce diagnostic est complété par une analyse des échanges commerciaux entre les pays de la CEDEAO et par un examen des flux de technologies, de produits et de savoir-faire dans le même secteur.

Les pays qui ont fait l'objet d'une mission sont le Burkina Faso, le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Mali, le Nigéria, le Sénégal et le Togo. Des enquêtes ont été effectuées auprès d'une soixantaine d'entreprises réalisant (ou ayant réalisé) des opérations commerciales dans la communauté. Au delà des opérateurs directs, la mission a eu des contacts avec des sociétés immobilières publiques et privées, des Bureaux d'Etudes Techniques, des laboratoires, des centres de recherche sur les matériaux, des organismes et des syndicats d'entrepreneurs.

Ce travail a permis de rassembler des données sur :

- la capacité et la production effective des entreprises;
- l'origine et la nature des dysfonctionnements observés dans les unités de production;
- le volume des exportations de matériaux dans la sous-région et les obstacles rencontrés dans la commercialisation de ces produits;
- le volume des ressources en calcaire et en bois qui peuvent faire l'objet d'une mise en valeur.

Sur cette base, des recommandations seront formulées en vue d'améliorer les performances des entreprises intéressées par le marché de la sous-région et pour faciliter leurs relations avec leur partenaires potentiels.

Les données statistiques sur le secteur des matériaux de construction, les performances des entreprises, le commerce dans la sous-région et le système douanier et fiscal sont inégales selon les pays visités, le plus souvent incomplètes, voire rares, aussi faut-il prendre avec précaution les chiffres avancés. Ces statistiques n'étant pas toujours fiables, la mission a dû privilégier une approche qualitative en réalisant des enquêtes en profondeur auprès des professionnels de la construction.

L'analyse de la crise du secteur de la construction en Côte d'Ivoire est transposable au Bénin, à la Guinée, au Niger et au Togo. Ce secteur a connu une activité soutenue au Ghana, au Nigéria et, à un moindre degré, au Burkina Faso et au Mali jusqu'en 1990, mais actuellement il n'est plus à l'abri d'une récession.

A l'exception du Burkina Faso, du Ghana, de la Gambie, et du Mali qui ont un système douanier et fiscal plutôt favorable aux entreprises, les autres pays ont un système pénalisant. Nous

l'avons illustré par les cas des filières produits métalliques pour la construction, PVC, peinture et bois.

L'étude s'est intéressée aux "filières stratégiques" dans le secteur des matériaux de construction à savoir les filières ciment, produits métalliques pour la construction, PVC, peinture et bois. Les filières céramique et pierre ont été traitées de manière marginale car elles ne font pas encore l'objet d'un intérêt commercial au niveau régional.

Pour ce qui concerne la filière briques cuites, il faut noter, qu'à l'exception du Nigéria et du Ghana, elle est en voie de disparition dans la grande majorité des pays de la CEDEAO, en raison des coûts élevés de l'énergie nécessaire à la transformation des produits et des mesures prises par les gouvernements en vue d'enrayer l'emploi abusif du bois local dans la cuisson. De plus, la brique cuite n'est plus concurrentielle par rapport au parpaing sable-ciment et se heurte à l'entrée d'un nouveau produit: la brique de terre stabilisée (non cuite) qui intéresse de plus en plus les entrepreneurs de la sous-région. Enfin, la brique cuite ne se prête pas aux échanges dans la sous-région car les coûts de transport seraient tels que le produit perdrait tout intérêt économique. Pour ces raisons, cette filière n'a pas été retenue dans l'étude. On trouvera cependant en annexe des monographies sur quelques entreprises de cette filière.

PREMIERE PARTIE : APPROCHE DES PROBLEMES D'INTEGRATION INDUSTRIELLE PAR FILIERES ET PAR PAYS.

La mission dans la CEDEAO s'est déroulée dans un contexte de crise vécue par la quasi totalité des pays qui la composent. Cette crise qui atteint un niveau inquiétant en 1992 gêne considérablement la mise en oeuvre des mesures adoptées dans le domaine de la libéralisation des échanges. Elle frappe tout particulièrement le secteur du bâtiment et des travaux publics et, par ricochet, le secteur des matériaux de construction. Dans certains pays, comme le Bénin et le Togo, ce secteur est carrément sinistré.

En Côte d'Ivoire, le chiffre d'affaires des entreprises de la construction a connu une forte augmentation de 1975 à 1979 et la croissance des activités du secteur BTP était supérieure à celle du Produit Intérieur Brut. Cette tendance s'est inversée à partir de 1980. Le nombre d'entreprises est passé de 328 en 1979 à 170 en 1983, soit une baisse de 52%, le chiffre d'affaires de 349 milliards de FCFA à 210 milliards, soit une baisse de 60% et le nombre de salariés est tombé de 57 000 à 15 000, soit une baisse de 74% au cours de la même période. Ce pays se trouvait confronté aux premières difficultés financières liées à la baisse des cours du cacao et du café. La tendance à la baisse est allée en s'aggravant jusqu'en 1988.

Les travaux publics, le génie civil et le gros oeuvre du bâtiment étaient les activités les plus touchées du secteur. Les réalisations commandées par l'Etat ont souvent été réglées avec des

retards importants et parfois même n'ont été jamais réglées, ce qui plaçait les entreprises en difficulté ou les poussait à la faillite. Au cours de cette période, tous les indices de production industrielle de matériaux, à l'exception du PVC, ont diminué considérablement.

Entre 1960 et 1980, 90 000 logements ont été construits en zone rurale et urbaine avec l'aide de l'Etat et des sociétés immobilières publiques. A partir de 1980, la production de logements par les mêmes intervenants a chuté. En 1983, elle était seulement de 1 000 logements à Abidjan et de 2 000 pour l'ensemble de la Côte d'Ivoire alors que la croissance démographique se poursuivait à un rythme important (3% par an). En 1991, seulement 5 000 logements ont été réalisés alors que la demande atteignait 25 000 logements.

La Société Ivoirienne de Construction et de Gestion Immobilière (SICOGI) qui avait construit 35 000 logements depuis sa création en 1965, a une production nulle depuis 1989. Dans l'attente d'une liquidation, ses activités se limitent actuellement à l'entretien et à la gestion du patrimoine existant. Quant à la Société de Gestion Financière de l'Habitat (SOGEFIHA), créée en 1963 et qui a réalisé depuis, 36 000 logements, elle connaît aujourd'hui les mêmes problèmes et le même sort que la première société. La société immobilière du Togo existe toujours mais n'a plus d'activités, celle du Bénin est arrêtée.

La fin des marchés publics, l'absence de nouveaux débouchés, la forte concurrence internationale et régionale sont à l'origine du faible taux de marche des entreprises qui ne dégagent, de ce fait, aucune marge pour assurer l'entretien et la modernisation de leurs équipements. De plus, elles souffrent de l'endettement, disposent parfois d'un grand stock de produits invendus. Peu de sociétés survivront à cette crise.

Les difficultés gagnent d'ailleurs toute la profession. C'est le cas des bureaux d'études architecturales et techniques qui s'étaient lancés dans la phase d'expansion entre 1970 et 1980 et dont la plupart ferment actuellement leurs portes. Sur une bonne quarantaine installée à Abidjan, cinq maintiennent leurs résultats, les autres, qui fonctionnent à perte, sont appelés à se regrouper ou à disparaître. Il faut également savoir que de nombreuses sociétés publiques en voie de privatisation, depuis 1988, n'ont toujours pas trouvé preneurs et que les institutions bancaires nationales ne prennent aucun risque dans le financement de nouveaux projets dans le secteur.

Au niveau des Etats, ils adoptent une attitude de repli, voire de protection, recherchant en priorité une issue à leur propre crise, les relations commerciales avec les autres Etats de la communauté passant au second plan.

La crise née, selon les pays, entre 1980 et 1985 a profondément modifié la nature des relations commerciales entre les pays de la CEDEAO. Par exemple, le commerce du Sénégal avec les pays de la communauté a baissé en valeur. Les importations sont passées de 45 milliards de FCFA en 1988 (dont 23 milliards de produits pétroliers

du Nigéria) à 15 milliards en 1990, sans importation de produits pétroliers du Nigéria. On enregistre la même baisse concernant les exportations qui sont passées de 51 milliards de FCFA en 1988, à 16 milliards en 1990, soit une baisse de 69%. La perte du marché mauritanien en 1989, l'arrêt des exportations de produits pétroliers au Mali et la fin de la confédération Sénégalienne expliquent cette diminution.

Le solde de la balance commerciale du Sénégal avec les autres pays de la CEDEAO a diminué, passant de 6,131 milliards de FCFA en 1988 à 508 millions de FCFA en 1990, après avoir connu un grand déficit de 14 milliards de FCFA en 1989. Le Sénégal était excédentaire par rapport à la CEDEAO pour une somme de 508 millions FCFA en 1990, contre un excédent de 6 milliards en 1988.

La Côte d'Ivoire est de loin le premier fournisseur de ce pays en 1990 pour 11,174 milliards de FCFA et le premier client pour 4,610 milliards de FCFA d'où un solde négatif. Ces deux pays qui ont souvent les mêmes industries sont en forte concurrence dans les marchés encore limités des pays voisins. La commercialisation de produits Ivoiriens au Sénégal qui atteignaient 30 milliards de FCFA en 1988, n'est plus que de 20 milliards actuellement.

Les échanges avec le Ghana sont encore timides malgré les potentialités existantes dans les deux pays et l'accord bilatéral conclu entre eux; le commerce avec la Guinée et le Mali diminue sensiblement.

En résumé le commerce du Sénégal avec la CEDEAO est en baisse continue, au profit d'autres régions du monde. La communauté est seulement le troisième partenaire commercial de ce pays après la CEE et le reste du monde.

Si les mesures et instruments préférentiels d'échanges commerciaux ne sont pas pleinement mis en oeuvre, on aboutira à des résultats contraires à ceux attendus de l'intégration régionale et, par suite, à une plus grande dépendance de la communauté vis-à-vis de l'extérieur.

CHAPITRE 1 : LA FILIERE CIMENT

Le cas de la CIMAO, société de fabrication de ciment, mérite d'être présenté en raison de son caractère régional, mais aussi parce qu'il illustre parfaitement les conséquences d'une mauvaise préparation et négociation de ce projet dans les pays qui l'ont réalisé.

I. LA CIMAO OU L'INTEGRATION MANQUEE

La CIMAO a été créée en vue de répondre à la demande de clinker des unités de broyage du Ghana, de la Côte d'Ivoire et du Togo pour satisfaire la forte demande de ciment. Entre 1960 et 1974, les trois pays ont connu un fort taux de croissance de la consommation

de ce produit, soit 10,5% par an pour la Côte d'Ivoire, 8,5% pour le Togo et 5% pour le Ghana.

Le marché dans les trois pays était estimé entre 2 et 2,3 millions de tonnes. Le Bénin, le Nigéria, le Libéria et le Cameroun étaient considérés comme des marchés potentiels, aussi le projet prévoyait-il une première extension en 1980, puis une seconde en 1985 ramenant la capacité totale à 2 400 000 T/an. La première phase de ce projet consistait à mettre en service deux lignes de fabrication de 2000 T/jour autorisant une production annuelle de 1 200 000 T de ciment ordinaire Portland.

La CIMAO implantée au TOGO a bénéficié d'un concours technologique important. L'ingénierie relevait d'un des plus grands cimentiers, "Blue circle" d'origine anglaise, le constructeur était le groupe allemand Polysius, l'assistance technique et la formation étaient dispensées par les Ciments d'Origny, puis par la Société des Ciments Français. Du côté des bailleurs de fonds, on trouvait la Banque Mondiale, la BIRD, la BEI, la BAD, la CCCE, l'ACDI, La KfV. Chacun des Gouvernements avait souscrit 30,7% du capital, le reste étant réparti entre la Société des Ciments d'Abidjan (2,6%), Ghana Cement Works (2,6%) et le Groupe français Origny-Descroises (2,6%). Le financement du projet provenait pour près de 80% de prêts extérieurs.

Le coût de réalisation de la CIMAO a de loin dépassé les estimations qui étaient de 14,2 milliards de FCFA en 1973. Les nombreux investissements complémentaires, en particulier en matière d'infrastructure de transport ont relevé le coût final du projet à 69 milliards de FCFA, soit 4,9 fois plus.

Le processus de fabrication était relativement bien maîtrisé puisque le taux de marche atteignait 85% de 1980 à 1982, mais le prix de revient du clinker restait trop élevé, 30 000 FCFA/T contre 13 500 pour celui en provenance d'Europe. Le prix de vente du clinker CIMAO était fixé à 19 000 FCFA/T, le reste étant supporté par les Etats, mais face à un déficit de plus en plus important, l'unité a dû être arrêtée en 1984 (154 000 T produite seulement), soit quatre ans après sa mise en service.

Les Etats partenaires de la CIMAO avaient mal négocié ce projet en laissant carte blanche à des sociétés étrangères pour fixer le niveau de l'investissement. Ils avaient confié la gestion technique et administrative de ce projet à une entreprise étrangère qui n'a pas réalisé le travail attendu. Contrairement aux principes, deux sociétés seulement avaient soumissionné. En dehors des Etats qui s'étaient engagés à garantir les prêts, personne ne prenait de risque.

Les changements fréquents dans la conception de l'usine ont entraîné des surcoûts importants. L'usine avait été finalement réalisée avec deux fours, alors qu'elle avait été conçue avec un grand four seulement. Il y avait eu des erreurs sur le plan technique, comme la longue distance entre l'unité de broyage et la station de cuisson qui avait nécessité des bandes transporteuses. Certains travaux avaient été surdimensionnés, voire inutiles tels

qu'un laboratoire trop sophistiqué, une salle de contrôle d'une surface trop importante, une station de pesage non nécessaire, des travaux de construction civile qui ne se justifiaient que pour les pays à haute chute de neige, etc.

Les nombreuses modifications dans la réalisation des toitures des magasins et dans la disposition des fours, les travaux complémentaires de génie civil avaient finalement entraîné un surcoût de 33 millions de dollars. Un des bureaux d'études étrangers qui avait réalisé des changements importants dans la conception de l'usine n'avait pas tenu compte des effets induits sur le coût des travaux de génie civil.

La performance médiocre du partenaire technique a fait que le coût réel de l'assistance a été le triple des prévisions, soit 643 millions de FCFA contre 224 millions. Les conflits ont fini par éclater entre ce partenaire et les responsables de la CIMAO, conflits aboutissant à l'annulation du contrat d'assistance en 1981.

La formation du prix du clinker n'avait pas fait l'objet d'une analyse rigoureuse au moment de l'étude du projet. Les prévisions à la hausse des prix du ciment et du clinker n'étaient pas pertinentes, car il y avait déjà, dans les années 1970, une grande production de ces matériaux à l'échelle mondiale, devant conduire inévitablement à une chute des prix.

Au départ, le marché de la CIMAO était totalement protégé contre les importations de ciment et de clinker, mais à partir du moment où le prix de vente du clinker était devenu deux fois plus élevé que celui importé, les accords de commercialisation entre les pays partenaires avaient immédiatement cessé de fonctionner.

En somme la CIMAO a souffert des frais de gestion, de distribution et de services divers, difficilement supportables pour une société qui n'avait à gérer qu'une seule unité, contrairement aux firmes étrangères qui répartissent ces frais entre plusieurs unités de production leur appartenant.

Le coût d'investissement très important et le prix trop élevé du clinker ont hypothéqué la viabilité de la CIMAO. Les Etats partenaires du projet, en particulier la Côte d'Ivoire qui s'était portée garante, font face à une dette de 2,5 milliards de FCFA par an. Le consommateur ivoirien est directement touché par ce problème puisque le prix du ciment qu'il achète inclus les frais de remboursement des crédits. Ainsi, par le jeu des péréquations, l'Etat reporte sur le consommateur les charges financières résultant des engagements pris vis-à-vis de la CEDEAO.

II. ETAT DE L'INDUSTRIE CIMENTIERE DANS LA CEDEAO

Les réserves de calcaires sont très importantes au Nigéria. Le Sénégal, le Bénin et le Togo ont un volume équivalent à une centaine d'années d'exploitation.

TABLEAU 1: RESSOURCES DE CALCAIRE DANS LA CEDEAC

	Evaluation des réserves de calcaire	Localisation
Bénin	130 000 T	Onigbolo, Kakpodji
Burkina Faso	60 000 000 T*	Tin Hrassan Tambao
Côte d'Ivoire	faible	
Ghana	importante	
Guinée	faible	
Mali	22 km ²	Gangonteri
Niger		
Nigéria	900 000 000 T	Nkalagu, Odomoke Ugep, Mfamosing Igumale, Yandev Ogbolokuta, Ewekoro, Ashaka Ukpilla, Kanawa Kalambaina
Togo	100 000 000 T	Mono
Sénégal	150 000 000 T	

L'industrie cimentière dans la sous région est dominée par quatre grands groupes étrangers:

- le groupe Scamcem, d'origine sandinave actionnaire principal des unités de broyage au Bénin (Cimbénin), au Ghana (Ghacem Ltd), au Togo (Cimtogo), au Libéria (Libéria Cement Corp.) et au Nigéria (Eastern Bulkcem Co);
- Le groupe Ciment d'Origny (français), actionnaire de la Société des Ciments d'Abidjan (SCA) et de la Société des Ciments du Bénin (SCB);

- Le groupe suisse Holderbank, actionnaire des Ciments de Guinée;
- Le groupe britannique Blue Circle, partenaire technique de la Wapco et de la cimenterie de Ashaka au Nigéria.

1) Volume de la demande et de l'offre régionale de ciment

La demande régionale de ciment a stagné entre 1980 et 1989 puis, a légèrement augmenté jusqu'en 1992 passant de 11 532 600 T à 12 876 000 T. Elle a fortement progressé au Burkina Faso, au Ghana, au Mali, au Niger et au Nigéria, soutenue par les activités en croissance du secteur de la construction jusqu'en 1990. (cf tableau 2).

En revanche, la demande a sérieusement régressé au Sénégal et en Côte d'Ivoire. Ce dernier pays a vu la consommation de ciment passer de 1 000 000 T en 1980, à 440 000 T en 1992. Cette baisse s'explique par la réduction des revenus de la population rurale et urbaine, l'arrêt des grands programmes d'équipement et de construction de logements.

La demande régionale de ciment n'est couverte qu'à moitié par l'offre qui n'atteint que 6 374 975 T en 1992, alors que la capacité totale installée est de 11 085 000 T/an, soit un taux de marche de 57,5%. (cf tableau 3)

9 sociétés sur 21 fabriquent du ciment à partir de clinker importé. Ce choix est pertinent, surtout en cette période de grande concurrence des prix entre les producteurs. Sur 20 cimenteries, 6 seulement fonctionnent au moins à 70% de leur capacité. A cet égard, il faut mentionner les bonnes performances de la SCB au Bénin, de la Ghacem Ltd au Ghana, de la Wapco et de l'Ashaka au Nigéria.

Les deux grands producteurs de ciment dans la CEDEAO sont le Nigéria avec une capacité installée de 5 400 000 T/an et la Côte d'Ivoire avec 2 000 000 T/an. L'appareil de production de ciment nigérian fonctionne à 59% de sa capacité, celui de la Côte d'Ivoire au tiers.

Dans l'ensemble, la technologie de fabrication à partir de calcaire local ou de broyage de clinker importé est bien maîtrisée dans la sous-région. Il faut expliquer le faible taux de marche par la réduction du marché (c'est le cas de la Côte d'Ivoire, du Bénin, de la Guinée, du Sénégal et du Togo) et par l'obsolescence des équipements, pour les entreprises dont le taux d'utilisation varie entre 11 et 50% .

Le Bénin, la Côte d'Ivoire et le Togo restent les principaux fournisseurs de ciment dans la sous-région alors que les cimenteries Ghanéenne et Nigérienne produisent exclusivement pour le marché national. Au, Nigéria cette industrie occupe environ 9 000 personnes dont 10% de cadres nationaux et 2% d'expatriés. C'est la seule industrie des matériaux de construction dans la CEDEAO utilisant 95% des matières premières et l'énergie locale (calcaire,

argile, fuel, charbon). Seul le gypse et d'autres adjuvants sont importés mais, d'ici peu, une unité de fabrication du premier matériau sera lancée pour approvisionner les cimenteries. La demande de ciment dans ce pays atteindra 12 000 000 T en l'an 2 000, constituant un marché potentiel pour les autres cimenteries de la région.

**TABLEAU 2: DEMANDE REGIONALE DE CIMENT
(en Tonnes)**

PAYS	1980	1989	1992
Bénin	255 000	319 000	250 000
Burkina Faso	80 000	150 000	180 000
Cap vert	40 000	60 000	70 000
Côte d'Ivoire	195 400	830 000	500 000
Gambie	27 000	39 000	43 000
Ghana	860 200	1 000	1 200 000
Guinée	230 000	290 000	280 000
Guinée Bissau	35 000	43 000	50 000
Libéria	178 000	180 000	-
Mali	72 000	150 000	200 000
Mauritanie	269 000	240 000	220 000
Niger	73 000	110 000	140 000
Nigéria	7 700 000	7 400 000	9 000
Sénégal	355 000	384 000	450 000
Sierra Leone	29 000	37 000	43 000
Togo	399 000	300 000	250 000
TOTAL	11 524 600	11 532 000	12 876 000

TABLEAU 3

EVALUATION DE L'INDUSTRIE CIMENTIERE DANS LA CEDEAO

PAYS ET SOCIETES	PROCEDE DE FABRICATION	CAPACITE DE PRODUCTION T	PRODUCTION MOYENNE 1985 - 1989 T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHÉ 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
BENIN						
SCO	Fabrication clinker et ciment. Voie sèche	500 000	150 000	316 000	63%	70 % (Nigéria , Niger)
CIMBENIN	Broyage clinker	200 000	81 000	140 000	70%	35 % (Burkina , Niger)
SCB	Broyage clinker	155 000	83 000	120 000	77%	19 % (Burkina , Niger)
BURKINA FASO						
CIMAT	Broyage clinker	150 000		Démarrage en 1 993		
COTE D'IVOIRE						
SICM	Broyage clinker	800 000	270 000	320 000	40%	40 % (Burkina , Niger , Guinée)
SCA	Broyage clinker	800 000	300 000	300 000	37,5%	43 % (Burkina , Niger)
SOCIM	Broyage clinker	400 000	60 000	60 000	15%	
GHANA						
GHACEM LTD	Broyage clinker	1 000 000	550 000	950 000	95%	
SOUTH GHANA CEMENT	Fabrication clinker et ciment	80 000	50 000	50 000	62%	
GUINEE						
	Broyage clinker	200 000	140 000	110 000	55%	
MALI						
IMACO	Fabrication clinker et ciment. Voie humide	50 000	--	20 000	64%	

PAYS ET SOCIETES	PROCEDE DE FABRICATION	CAPACITE DE PRODUCTION T	PRODUCTION MOYENNE 1985 - 1989 T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHE 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
<u>NIGERIA</u>						
NKALAGO	Fabrication clinker et ciment. Voie humide	750 000	196 920	127 050	16,94%	
WAPCO - EWE KORO	Fabrication clinker et ciment. Voie humide et semi-humide	700 000	1 320 690	1 214 080	75,88%	
- SHAGANU	" " "	900 000				
SOKOTO	Fabrication clinker et ciment. Voie sèche	600 000	246 740	243 720	40,62%	
UKPILLA	" " "	450 000	104 000	107 775	23,95%	
CALABAR	" " "	400 000	43 900	46 840	11,71%	
BENNE	" " "	900 000	562 300	493 830	54,87%	
ASHAKA	" " "	700 000	785 500	820 680	117,24%	
<u>SENEGAL</u>						
SOCOCIM	Fabrication clinker et ciment. Voie sèche	850 000	500 000	550 000	64%	5,45 % (Mali , Mauritanie)
<u>TOGO</u>						
CIMTOGO	Fabrication clinker	500 000	300 000	385 000	70%	30 % (Burkina , Niger , Ghana)
CAPACITE TOTALE		11 085 000	5 744 050	6 374 975	57,5%	

2) Origine des problèmes de l'industrie cimentière et conséquences sur les prix

L'industrie cimentière dans la CEDEAO est confrontée à plusieurs Problèmes :

- la vétusté des équipements. Cinq sociétés nigériennes sur les sept productrices en souffrent. Les ruptures fréquentes de pièces et les coûts de maintenance sont responsables de la faible productivité des unités. En Côte d'Ivoire, au Bénin, au Togo et au Sénégal, les marges dégagées de la commercialisation de ciment sont si faibles (voire nulle) qu'il est impossible d'envisager le renouvellement des matériels.
- les coûts élevés de l'énergie qui rentrent pour 25 à 40% dans le coût de production du ciment.
- la faiblesse des voies de communication et les coûts excessifs des transports. Le réseau routier est relativement bon dans un rayon d'une centaine de kilomètres des capitales, moins bon, voire inexistant à l'intérieur des pays. Le prix du ciment peut doubler entre le lieu de fabrication et la ville la plus éloignée du pays. Les pays importateurs comme le Burkina Faso, le Niger et le Mali sont particulièrement touchés par ce problème. Le ciment acheté à 16 000 FCFA/T à Lomé est distribué entre 50 000 et 58 000 FCFA/T à Ouagadougou.

Ces trois problèmes sont à l'origine des coûts de production et de distribution trop élevés des produits (cf tableau 4).

Le prix du ciment à la consommation en Côte d'Ivoire est particulièrement élevé car, par le jeu de la péréquation, les cimenteries nationales participent aux remboursements des crédits contractés par la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo dans la réalisation du projet CIMAO. Ce remboursement est répercuté sur la consommation intérieure de ciment et non sur les exportations de ce produit.

Parmi les autres problèmes, il y a l'absence de diversification des produits et de normes régionales. Les cimenteries fabriquent pratiquement toutes la même catégorie de ciment (portland) destiné surtout à la construction de logements et de bâtiments. Ce produit n'est pas toujours adapté aux constructions complexes et aux grands travaux. Les ciments blancs, à prise rapide, pouzzolaniques méritent de faire l'objet d'une valorisation pour répondre à la demande régionale.

TABLEAU 4: COUT DU CIMENT 1992
en FCFA/T

PAYS	PRIX SORTIE USINE	PRIX A LA DISTRIBUTION
Bénin	28 000	32 200
Burkina Faso		55 000
Côte d'Ivoire	30 000	35 500 (1)
Ghana	18 000	20 700
Mali		58 000
Nigéria	27 000	32 000
Niger		55 000
Sénégal	32 000	36 800 (2)
Togo	24 000	27 600

Le ciment fabriqué en Côte d'Ivoire est de type CPA 350, régulièrement contrôlé par le LBTP. La qualité est satisfaisante et répond aux normes AFNOR et ISO, ce qui en a fait un produit d'exportation. Ce produit est composé d'environ 90% de clinker importé de France ou d'Espagne, de 5% de gypse et de 5% de sable fin de lagune. Au Togo on fabrique le CPJ 35 et au Ghana le BSS 1278.

Ces appellations renvoient à des qualités différentes de ciment, dont l'emploi est fonction de la complexité de l'ouvrage à réaliser. Le manque d'information sur les utilisations autorisées des ciments et les pénuries, poussent les constructeurs à employer n'importe quel type de ciment, sans prendre les précautions nécessaires que demandent certains ouvrages ou des travaux de génie civil. Il en résulte des malfaçons dans les réalisations, voire des accidents graves.

L'harmonisation des normes relatives au ciment est indispensable pour assurer aux utilisateurs des produits de qualité et la réalisation de constructions conformes aux prescriptions techniques.

- (1) 53 000 FCFA/T dans la ville la plus éloignée de la capitale
 (2) 50 000 FCFA/T dans la ville la plus éloignée de la capitale

CHAPITRE II. LA FILIERE PRODUITS METALLIQUES POUR LA CONSTRUCTION

Cette filière a fait l'objet d'un examen en profondeur par M. Desfontaine dans le cadre du projet DU/RAF/88/047. Pour de amples informations, nous renvoyons le lecteur à son rapport intitulé "Assistance à l'élaboration d'un programme concret de coopération économique dans le secteur de la sidérurgie", qui présente un diagnostic technique et économique des unités de sidérurgie et les mesures en vue d'améliorer leurs situations.

Ce secteur présente un grand intérêt car il, est avec l'industrie cimentière, l'un des principaux fournisseurs du secteur Bâtiment et Travaux Publics (BTP); c'est pourquoi il a été retenu dans notre étude. Notre démarche bien que différente de celle développée dans le rapport ci-dessus mentionné, lui est complémentaire. L'approche "produits" (fer à béton, tôles en acier et en aluminium, naccos et cadres en aluminium) a permis de cerner toutes les difficultés auxquelles se heurte la filière produits métalliques pour la construction.

Le Nigéria, le Ghana et la Côte d'Ivoire et à un moindre degré le Sénégal sont les principaux fabricants de fer à béton et de tôle ondulée. Les autres pays de la CEDEAO sont importateurs ou se limitent à une légère transformation à partir de produits semi-finis. Deux entreprises seulement sur les 16 visitées ont un taux de marche supérieur à 50% des capacités. Il s'agit des entreprises ivoiriennes SOTACI et Tôle Ivoire qui ont respectivement un taux d'utilisation de 66,6 et 62,5%. Ces taux peuvent être améliorés si le marché venait à se développer. Wahome Steel Ltd au Ghana est en démarrage et n'a pas atteint, de ce fait, son rythme de croisière. La technologie de cette entreprise est bien maîtrisée et il faut s'attendre d'ici peu à l'émergence d'un concurrent sérieux dans la sous-région.

Les autres unités de la région fonctionnent péniblement. (cf tableau 4)

TAB.ÉAU 4

EVALUATION DES ENTREPRISES DE FABRICATION DE PRODUITS METALLIQUES POUR LA CONSTRUCTION

PAYS ET SOCIÉTÉS	PRODUITS	CAPACITÉ DE PRODUCTION T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHÉ 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
BENIN					
SOTRAM	Tôles galvanisées en acier	300	--	--	
BURKINA FASO					
CBTM	Tôles galvanisées en acier et en aluminium	6 000	2 300	38%	
PROFIMETAUX	Tôles , profilés	14 000	7 000	50%	5% (Niger , Mali)
CÔTE D'IVOIRE					
SOTACI	Fers à béton , tubes acier et aluminium , tôles minces	75 000	50 000	66,6%	60% (Burkina , Mali , Niger , Sénégal)
MÉTAL IVOIRE	Tôles galvanisées en acier Bacs et bardages acier et aluminium Bacs et tôles en aluzinc	30 000	7 000	23%	8 % (Burkina , Benin , Guinée , Mali)
TOLES IVOIRE	Bacs galvanisées et tôles en acier	40 000	25 000	62,5%	45% (Burkina , Niger , Mali)
SAMELA	Fabrication et pose de charpente Menuiserie aluminium	2 400 100	800 35	33% 35%	
GHANA					
WAHOME STEEL	Fers à béton , fils , pointes	80 000	20 000	25%	
MALI					
TOLE MALI	Tôles , pointes	6 000	2 500	41%	
MAURITANIE					
SAFA	Fers à béton	30 000	3 900	13%	

PAYS ET SOCIETES	PRODUITS	CAPACITE DE PRODUCTION T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHÉ 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
SENEGAL					
SOCETRA	Fils , treillis soudés , fers à béton Tiges filetées pour fixation	20 000	7 000	35%	5% (Guinée , Gambie , Mali)
CSTM	Tôles , bacs galvanisés en acier et aluminium	2 700	1 350	50%	
CMC	Menuiserie et charpente métallique	2 000	700	35%	
TOGO					
SOTOTOLES	Tôles	12 000	4 500	37,5%	8% (Benin , Niger , Burkina)
STS	Fers à béton Charpente métallique	32 000	12 800	40%	
ALUREX	Menuiserie métallique	400	50	12,5%	
CAPACITE TOTALE		352 900	144 935	41%	

1) La baisse du marché et la reconstitution de la filière en Côte d'Ivoire

La consommation de fer à béton dans ce pays a diminué de 70 000 T en 1970, à 10 000 T en 1992 et de tôle en acier de 40 000 T en 1980, à 15 000 T en 1992, consécutivement à la crise du secteur de la construction.

Les gros diamètres de fer à béton sont toujours importés et ne subissent aucune transformation. Leur demande a chuté à cause de la baisse des grands programmes d'équipement et des grands chantiers. Les petits diamètres (5 à 12mm), sont soit importés en produits finis, soit ils subissent une légère transformation. Importés en bobines, ils sont déroulés, redressés, découpés et conditionnés en bottes. Dans certain cas, ils sont produit à partir de fil machine, tréfilés à froid puis crantés.

Jusqu'en 1988, la SOTACI exportait 80% de sa production au Burkina Faso, au Mali, au Niger et au Sénégal. Ces exportations bénéficiaient des avantages douaniers, mais force est de constater que les règles ne sont plus respectées depuis bientôt cinq ans, sauf pour les produits tels que les tubes soudés ou les tréfileries qui n'ont pas de concurrents dans les pays cités. Pour protéger ses unités de fabrication de fer à béton, le Burkina Faso, par exemple, n'accorde plus les avantages douaniers (Taxe de Coopération Régionale) aux mêmes produits ivoiriens.

L'absence de logistique est un autre frein aux échanges avec les pays voisins. La tonne de produits transportée par voie maritime d'Abidjan à Dakar est de 25 000 FCFA et d'Abidjan à Conakry de 30 000 FCFA. La même quantité, acheminée par voie maritime, de l'Espagne ou du Brésil en Afrique, coûte deux fois moins chères.

Malgré ces problèmes, la SOTACI tient à garder sa vocation de société exportatrice. A l'exception des entreprises nigériennes, elle n'a pas de concurrent dans la sous-région. A deux reprises, cette société s'est placée pour le rachat de l'ex-tréfilerie de Dakar, mais sans succès.

Il existe trois types de couvertures sur le marché ivoirien, le bac aluminium léger, durable mais coûteux, la tôle ondulée ou nervurée, galvanisée localement et la tôle ondulée ou nervurée à partir de fils bobines importés, obtenue par galvanisation ou par revêtement aluzinc. La fabrication sur place des bobines d'acier n'étant pas compatible avec une échelle réduite de fabrication, il faut l'importer. Ce marché a connu, en Côte d'Ivoire, une forte expansion grâce à la croissance démographique et à l'urbanisation. La consommation est passée de 4,9 millions de m, en 1985 à 6,5 millions en 1990. L'enjeu étant de taille, une véritable guerre industrielle et commerciale s'est déclarée entre fabricants.

Alors qu'il y a quelques années, un nombre réduit de distributeurs commercialisaient la tôle, on assiste actuellement à une participation active de la distribution de ce produit par les fabricants eux-mêmes qui ont favorisé la création de petits dépôts jusqu'à l'intérieur du pays.

Les deux sociétés, Tôle Ivoire et Métal Ivoire, ont su constituer un marché captif et dissuader de nouveaux concurrents. En fixant à 400 grammes par m, l'épaisseur de la couche du zinc, elles interdisaient, du même coup, l'installation de petites unités de production de tôles galvanisées. De plus, leurs produits étaient concurrentiels par rapport à ceux importés, dont le prix était greffé par des tarifs de fret élevés et par de fortes taxes douanières.

Mais la crise a changé les données du problème. Les marges dégagées actuellement par les transformateurs dépendent surtout du coût d'acquisition des semi-produits importés comme le fil machine et les coils. Parce que les volumes d'acier commandés sont faibles, les importateurs de la région sont en position défavorable sur le marché des matières premières, aussi au lieu de s'allier pour se les procurer à des prix avantageux, ils se livrent à une concurrence sans merci qui se traduit par une baisse des prix des produits finaux de près de 30% .

Le but avoué de ces entreprises est d'obtenir une position de fabricant exclusif; aussi lorsqu'un nouveau concurrent s'installe, il est soumis à une guerre de prix sans merci, jusqu'à son élimination. Une fois celle-ci acquise, l'exploitation intensive du marché redémarre par la pratique de prix élevés.

Cette rude concurrence à laquelle se livrent les fabricants pose le problème du nombre d'intervenants dans une filière. D'une part le marché national et régional n'autorise pas la coexistence de plusieurs opérateurs, d'autre part, si un seul opérateur est retenu, l'absence de concurrence conduit à des effets négatifs sur les prix, la productivité et l'efficacité industrielle.

Concernant la fabrication de produits en aluminium les marges dégagées sont très faibles en raison de la cherté des matières premières et de la faible valeur ajoutée. En Côte d'Ivoire les taxes frappant les profilés de fer et d'aluminium sont importantes et varient de 32 à 52% selon la qualité. A cela, il faut ajouter la TVA de 25%. Toutes ces taxes greffent les coûts de distribution et découragent les éventuels utilisateurs.

Pour le responsable de la société Samela, les projets de fabrication de profilés en aluminium sont actuellement risqués, de nombreuses entreprises qui se sont lancées dans ce créneau ayant fait faillite; c'est le cas de Sifacom, dont Samela espère récupérer la clientèle. C'est en fait grâce aux travaux de pose des charpentes, des cadres en aluminium et à sa politique de diversification que cette dernière société résiste à la crise. A cet égard, elle vient de louer la Société Zyntec, appartenant au groupe Khalil, spécialisée dans la fabrication de fer galvanisé à chaud. Samela compte acquérir définitivement Zyntec pour un montant de 160 millions de FCFA. Si cette opération n'aboutit pas, la Côte d'Ivoire redeviendrait importatrice de produits en fer galvanisé à chaud.

Le responsable de cette société met aussi l'accent sur le fait que les filiales de sociétés étrangères en Afrique souffrent des

changements de stratégie des maisons mères; certaines d'entre elles passent d'un groupe international à un autre, sans que les responsables locaux en soient informés ou bien disparaissent lorsqu'il n'y pas de repreneurs.

La filière produits métalliques pour la construction en Côte d'Ivoire, malgré les difficultés qu'elle connaît est relativement bien structurée et peut connaître un nouveau développement dans la perspective d'une relance du marché. Actuellement, ce sont les sociétés de cette filière (avec l'industrie cimentière) qui sont à la base de la restructuration/recomposition du secteur des matériaux de construction.

Il en est ainsi du groupe Khalil, qui a accumulé ses premiers capitaux dans les activités de distribution et qui a constitué, depuis 1975, un appareil de production important dans le secteur des matériaux de construction comprenant la SOTACI, ZINTEC (galvanisation), SCCI (compound vinylique sous licence Rhône Poulenc), SOTICI (tubes PVC), Hydroplast ex Etermap (raccords PVC), GIB (bois). Ce groupe réalise 70 milliards de chiffre d'affaires par an, dont 60% dans le domaine industriel et 40% dans le cacao, le tourisme et l'hôtellerie. Pour chaque activité industrielle, il a fait appel à des partenaires européens dans le but de résoudre les problèmes d'approvisionnement des matières premières et la qualité des produits.

Cet exemple montre qu'on assiste au niveau national à des opérations de reprise de sociétés ou de regroupement de fabricants. Au niveau de la sous-région des stratégies d'alliance, y compris des groupes sidérurgiques internationaux, sont à prévoir.

2) Un nouveau concurrent dans la CEDEAO

Au Ghana Wahome steel corporation, lancé en 1989 grâce à des capitaux de Taiwan et de l'IFC (12% du capital), fabrique des ronds à béton de toutes tailles, des clous et du fil de fer. La capacité installée est de 50 000 T/an. Cette société emploie 260 personnes dont 69 ouvriers qualifiés et 168 manoeuvres.

C'est actuellement la seule unité en Afrique de l'ouest capable de fabriquer des fils de fer de 6 mm de diamètre à partir de billes d'acier de 100 mm. Ces fils peuvent être réduits pour la fabrication de clous. Grâce à cette société, le Ghana passe d'un pays importateur de ronds à béton à un pays exportateur. En 1990, Wahome a commercialisé 70 T de produits au Niger et 35 T au Burkina Faso. En 1991, 450 T ont été exportés au Bénin et au Togo. Il y a actuellement un projet de vente de 100 T de produits en Tunisie.

Pour cette société, le transport est le principal problème aux échanges commerciaux. En plus de la voie maritime, il est fréquent que la marchandise soit acheminée par chemin de fer, déchargée, puis rechargée sur un camion pour prendre la route vers le lieu de destination. Malgré le paiement des clients, les marchandises restent longtemps bloquées au port, faute de bateaux disponibles. Les transports maritimes entre les pays côtiers sont entre les mains

de quelques sociétés qui en ont le monopole et qui pratiquent, de ce fait, de hauts tarifs. A cet égard, le coût du frêt de Tema à Dakar est le même qu'entre la première ville et l'Europe, soit 50 US \$ la tonne. La cherté des transports s'explique aussi par le fait qu'il n'y a pas toujours de marchandises retour. Dans ce cas, fréquent, le transport est facturé à l'aller et au retour.

Le responsable de cette société insiste sur la nécessité d'organiser une rencontre avec les institutions gouvernementales concernées par le problème des transports dans la sous-région et avec la CEDEAO en vue d'améliorer la circulation des marchandises, d'harmoniser et de réduire les tarifs des transports.

Il a mis également l'accent sur le fait qu'il n'existe en Afrique de l'ouest aucune structure capable de soutenir de près ou de loin les entreprises exportatrices et que les informations sur le secteur de la sidérurgie dans la sous-région sont quasiment inexistantes. Wahome souhaite connaître la concurrence dans la sous-région, en particulier la nature des produits qu'elle fabrique, leur quantité et leur qualité de manière à mieux orienter sa production et ses exportations.

3) Une filière perturbée au Sénégal

En 1984, les exportations de Sosetra (ex-tréfilerie de Dakar) qui fabriquait, entre autres, des fers à béton, des treillis soudés et des pointes couvraient un bon nombre de pays de la CEDEAO.

TABLEAU 5

Exportations de Sosetra dans la CEDEAO entre 1984 et 1992
FCFA en milliers

CEDEAO	1984		1991		1992	
	T	FCFA	T	FCFA	T	FCFA
Côte d'Ivoire	42	9				
Guinée	22	6	69	14,5	156	32,8
Guinée Bissau	3	1				
Gambie	57	18,6	10	1,6	30	5
Libéria	114	24,6				
Mali	445	85	130	30		
Niger	34	7,8				
Sierra Leone	92	18,6				
Togo	46	8,8				
Total	855	179,4	209	46,1	186	37,8

Ce tableau montre que, depuis 1984, les ventes en direction de la CEDEAO ne cessent de diminuer. Quant aux exportations vers le Cameroun, le Congo, le Gabon et le Zaïre qui étaient de 350 T en 1984, elles sont quasiment nulles en 1991. Le commerce de produits tréfilés baisse au profit de la Côte d'Ivoire mieux placée pour desservir les pays voisins.

Sosetra dénonce la concurrence déloyale des entreprises de tréfilages ivoiriennes, autorisées à s'approvisionner en Afrique du sud en fil machine au prix de 75 000 FCFA/T, alors qu'elle les acquière à 90 000 FCFA/T sur le marché européen (il n'y a pas encore une normalisation des échanges entre l'Afrique du sud et le Sénégal). Après une légère transformation, les produits "ivoiriens" sont vendus dans les pays de la communauté en bénéficiant de la Taxe de Coopération Régionale.

Selon le responsable de cette société, le système de taxation mis en place par la CEAO, même s'il n'est pas homogène, a fonctionné relativement bien jusqu'en 1989. Par exemple, les droits de douane sur le fil de fer (code douanier 73 14 00) importé d'Europe sont de 45 à 50%. Au Sénégal, les droits de douane touchant les produits importés de la Côte d'Ivoire sont de 11%, alors que ce dernier pays taxe le même produit importé du Sénégal à 19%. Au Mali, les droits douaniers sont nuls pour le fil de fer en provenance du Sénégal ou de la Côte d'Ivoire. Quant au système de taxation de la CEDEAO, il

est inconnu des industriels de la sous-région et non appliqué par les Directions de douanes des pays membres.

L'insuffisance des moyens de communication est un autre problème présenté par la société sénégalaise.

Pour approvisionner le marché Burkinabé, les produits sont acheminés par voie maritime jusqu'à Abidjan ou Lomé, puis par route ou chemin de fer jusqu'à Ouagadougou. Le prix du transport représente parfois 40% du prix de vente des produits. La liaison par voie de chemin de fer entre Dakar et Bamako est perturbée par de nombreux déraillement et par la lenteur des trains qui dépassent rarement 50 km/h. Cette ligne demande à être réhabilitée.

La Guinée est plus facile à couvrir que les autres pays mais les importateurs se heurtent à la non convertibilité du franc guinéen et à un système bancaire inadéquat. La Chambre de Compensation mise en place par la CEDEAO (West African Clearing House) a bien pour mission de faciliter les échanges commerciaux entre les pays ayant des monnaies non convertibles en devises et les autres. Pour ce faire, les Banques Centrales devaient obtenir de la chambre de compensation des équivalences en devises au bénéfice des importateurs des pays dont la monnaie n'est pas convertible. Ce système indispensable au bon déroulement du commerce dans la sous région a rarement fonctionné, voire jamais.

Le Directeur de Sosetra insiste enfin sur la nécessité d'harmoniser la politique industrielle et le système de taxation dans la CEDEAO, sur la mise en place d'un système bancaire mieux adapté aux échanges commerciaux dans la sous-région et sur le développement des moyens de communication, sous peine de voir de nombreuses entreprises fermer.

Grâce à un marché de constructions métalliques au Koweït, le chiffre d'affaires de la société sénégalaise Construction Métallique Africaine (CMA) en 1992 a été de 1 milliard de FCFA soit plus du triple de celui de 1991. Deux ingénieurs et 28 agents de la CMC sont intervenus dans ce projet. Le Directeur de la société sénégalaise compte poursuivre ses activités au Koweït et se dit intéressé par le marché iranien. Pour mieux affronter le marché extérieur CMA, a renforcé sa structure en portant le capital social de 20 à 100 millions de FCFA. Cette société envisage de lancer un atelier de fabrication d'échaffaudages métalliques. Le responsable de cette société souhaite obtenir des informations sur les appels d'offre régionaux dans le domaine des constructions métalliques.

CHAPITRE III : LA FILIERE BOIS POUR LA CONSTRUCTION

L'analyse de la filière bois dans la communauté est le fruit des enquêtes réalisées sur le terrain; elle s'inspire aussi de l'étude de l'offre et de la demande de bois dans la CEDEAO, réalisée par la CNUCED et le GATT.

Les statistiques officielles montrent que le volume de bois exploité dans la sous-région est relativement stable, mais il faut savoir que l'exploitation informelle, très importante, est évaluée entre 40 et 50% du volume total.

TABLEAU 6 : EVOLUTION DU VOLUME DE BOIS EXPLOITE DANS LA CEDEAO

PAYS	POTENTIEL EXPLOITABLE	
	1980	1990
Côte d'Ivoire	1 700 000 m3/an	2 000 m3/an
Ghana	500 000 m3	1 000 m3/an
Guinée	250 000 m3/an	600 000 m3/an
Guinée Bissau	150 000 m3/an	250 000 m3/an
Libéria	745 000 m3/an	400 000 m3/an
Nigéria	5 242 000 m3/an	5 500 000 m3/an

Source : Centre Technique Forestier Tropical

L'industrie du bois est la seule faisant appel à un matériau local alors que les autres industries, cimenterie, sidérurgie, PVC consomment des matières premières importées (clinker, acier, compound). A l'exception du Ghana, l'exploitation forestière dans la sous-région est en diminution malgré l'exploitation de bois secondaires.

Le commerce du bois dans la communauté reste encore marginal alors que la demande des principaux produits rentrant dans la construction et l'ameublement, à savoir le bois scié, les placages et le contreplaqué est en augmentation constante (cf tableau 7).

La Côte d'Ivoire et le Ghana, de plus en plus, sont les principaux fournisseurs de la sous-région. Le Libéria, autre fournisseur potentiel, a vu ses exportations chuter à cause des événements.

**TABLEAU 7 : DEMANDE REGIONALE
BOIS SCIÉS-PLACAGES-CONTREPLAQUE**

PAYS	IMPORTATION 1988/1989	PREVISIONS 1993	PRINCIPAUX FOURNISSEURS CEDEAO ET EXTERIEURS
Bénin	8 000 m3	11 000 m3	Côte d'Ivoire Ghana, Nigéria Togo,
Burkina Faso	13 000 m3	28 000 m3	Côte d'Ivoire Ghana
Cap Vert	6 876 m3	18 000 m3	Côte d'Ivoire Guinée Bisseau Portugal, Suède Paraguay
Gambie	18 000 m3	23 000 m3	Sénégal, Ghana Libéria, Côte d'Ivoire, Roy. Unie, RFA
Guinée	3 500 m3	5 000 m3	Libéria, Sénég.
Niger	5 462 m3	7 800 m3	Nigéria, Ghana Côte d'Ivoire
Nigéria	141 000 m3	170 000 m3	Côte d'Ivoire, Portugal, Brésil Italie, Royaume Uni, RFA Singapour
Sénégal	17 000 m3	11 000 m3	Côte d'Ivoire
Togo	11 000 m3	13 000 m3	Ghana
TOTAL	223 838 m3	286 800 m3	

1) Etude de l'offre de bois sciés, de placage et de contreplaqué dans la sous-région

La disponibilité des essences, les réserves en devises, le coût des transports, les délais de livraison et les procédures et droits d'importation sont les principaux facteurs influençant les échanges entre les pays exportateurs et importateurs de bois de la sous-région.

TABLEAU 8 : OFFRE REGIONALE DE SCIÉS-PLACAGES-CONTREPLAQUES

PAYS	PRODUCTION MOYENNE 1986/1989	PART EXPORTEE
Côte d'Ivoire	994 000 m3	60% dont 6,7% dans la Cedeao
Ghana	474 000 m3	85% CEE ; 8% Cédéao
Guinée	1 000 m3	0,1%
Guinée Bissau	11 500 m3	0,7%
Libéria	1 200 000 m3	30% CEE;8,5% Cédéao
Nigéria	2 000 m3	export.interdites

a) La Côte d'Ivoire

L'exploitation annuelle est d'environ 2 millions de m³, dont 65% concerne seulement 5 essences, l'Iroko et le Samba représentant à eux seuls 40%.

Les rendements matières premières en Côte d'Ivoire sont assez élevés (environ 50%) comparativement aux autres pays africains producteurs. Outre les grumes qui constituent l'essentiel des intrants de production, les entreprises importent de la colle pour la fabrication du contreplaqué. Ces deux matières rentrent pour une part importante dans le coût de fabrication; les grumes en raison de leur rareté et la colle du fait du taux élevé des droits d'entrée, qui varient de 26% à 52% selon leur qualité.

Le nombre d'entreprises dans la première transformation du bois a peu évolué (96 en 1985 et en 1989). Elles sont à 40% nationales, le reste étant d'origine françaises, libanaises, italiennes, allemandes ou hollandaises. Ces sociétés sont bien structurées et bien équipées, le niveau de qualification du personnel formé sur le tas est relativement bon. Certaines d'entre elles envisagent d'acquérir des séchoirs pour améliorer la qualité des produits et de

créer des ateliers de deuxième transformation à partir des bois récupérés de la première transformation.

A côté de ces entreprises, il existe un nombre relativement élevé de petites unités de menuiserie et d'ébénisterie travaillant pour le marché local, mais ces unités sont mal adaptées à ce marché et sont peu productives à cause de l'absence de normalisation des produits.

Le pourcentage de bois transformé localement a fortement augmenté, passant de 20% en 1960 à 79% en 1988. Les produits fabriqués, à partir du sciage, sont les bois de menuiserie, de charpente et de coffrage. En deuxième transformation, on trouve des moulures, des parquets, des lattes de sauna et en troisième transformation l'ameublement et tous les produits assemblés.

Une étude comparative sur les coûts de production dans les pays producteurs de bois en Afrique révèle que les charges du personnel en Côte d'Ivoire sont 25% plus élevées et que l'électricité est quatre fois plus chère qu'au Zaïre, le carburant est 50% plus cher qu'au Cameroun, les taxes forestières et les droits de sortie sur les grumes de catégorie 1 (Sipo, Sapelli, Iroko, Tiama) sont de 4 à 9 fois plus élevés qu'au Gabon, Zaïre et République Centrafricaine.

La commercialisation de grumes dans les pays industrialisés ira en diminuant laissant plus de place à la commercialisation de produits de seconde transformation (sciages rabotés et séchés, moulures, lattes de sauna, parquets, meubles...). Les entrepreneurs ivoiriens peuvent prendre une part de ce marché, au prix d'une reconversion nécessitant de nouveaux investissements.

Les exportations dans la CEDEAO, marché porteur, représentent environ 6% des exportations totales de la Côte d'Ivoire. En 1989, la Côte d'Ivoire a commercialisé environ 16 000 m³ de grumes, 16 000 m² de contreplaqués, 400 m³ de bois débités et 400 m³ de produits travaillés (parquets, moulures, portes menuisées...). Le Sénégal reste le principal client, suivi du Burkina Faso et de la Guinée. Les exportations vers les autres pays tels que le Mali, la Mauritanie, le Niger, le Bénin et le Togo sont marginales et irrégulières.

La filière bois en Côte d'Ivoire connaît de graves difficultés pour plusieurs raisons :

- la baisse de la productivité dans cette filière due en particulier au coût de l'énergie qui rentre pour 5 à 8% dans le coût final et aux sources d'approvisionnement en grumes de plus en plus lointaines. L'éloignement progressif des ressources des unités de transformation peut atteindre jusqu'à 400 km. Aussi, lorsque les entreprises sont installées à l'intérieur du pays elles font face à des coûts importants d'énergie et de transport annulant les gains tirés de la proximité des lieux d'exploitation. De ce fait, le bois ivoirien est de moins en moins compétitif sur le marché international. Pour se positionner, certaines entreprises s'obligent à réduire de 20% le prix de vente de leurs produits,

- un système de transport inefficace,
- un système fiscal et douanier très défavorable aux entreprises exportatrices.

A cet égard, les droits de douane sur les matériaux importés sont suspendus s'ils sont utilisés pour la fabrication de produits destinés à l'exportation (régime d'admission temporaire). Mais ce système n'encourage pas la production nationale. Une entreprise de fabrication de portes, par exemple, pourra faire entrer en admission temporaire ses composants importés, alors que si elle les fabriquait en Côte d'Ivoire, elle devrait payer la TVA et se heurterait aux délais et aux incertitudes de remboursement.

Les entreprises de la filière bois sont soumises à une bonne vingtaine de taxes. Réduites aux grumes il y a quelques années, elles touchent actuellement les bois débités et bientôt les produits de troisième transformation comme les moulures.

La fiscalité forestière a augmenté en janvier 1990 et augmentera pendant les cinq prochaines années.

**TABLEAU 9 : TAXES FORESTIERES DE 1990 à 1995
en FCFA**

	1990	1995
Taxes forestières		
Attribution :	120/ha	300/ha
Renouvellement :	80/ha	200/ha
Superficie :	50/ha	100/ha
Taxe d'Intérêt Général :	600 000/chantier	1 000
Taxes d'abattage		
Catégorie 1 :	1 000/m ³	3 000/m ³
Catégorie 2 :	600/m ³	2 000/m ³
Catégorie 3 :	200/3	600/m ³

La gestion actuelle de cette allocation ressource ne favorise pas la sauvegarde du potentiel forestier existant.

La fiscalité frappe la valeur du bois sans qu'il y ait une déduction correspondante. En effet, les entreprises facturent la TVA à leurs clients et la règle aux fournisseurs d'intrants, mais la restitution de cette dernière est peu réalisée ou tardivement. Par exemple, les exploitants forestiers sont défavorisés par l'impossibilité de déduire de la TVA qu'il paie une TVA inexistante sur leurs matières premières. Autrement dit, la TVA réglée sur leurs propres consommations intermédiaires est incorporée dans le prix du bois sans qu'ils puissent la soustraire.

Pour exporter, il faut un agrément du Ministère de l'Agriculture et du Ministère du Commerce renouvelable chaque année et déposer une caution au Département des Eaux et Forêts de 10 millions de FCFA pour l'exploitation de grumes et de 5 millions pour la fabrication de débités.

Concernant les pays non membre de la CEDEAO, les sociétés sont assujetties, à l'exportation, aux Droits Uniques de Sortie (DUS), calculés sur la valeur mercuriale des grumes et sur la valeur du produit pour les débités. Ces taxes touchaient les produits peu transformés comme les grumes et les sciages et non les placages déroulés et tranchés et les produits de deuxième et troisième transformation qui, eux, bénéficiaient d'une prime à l'exportation.

Ces primes ont été créées pour compenser la surévaluation du FCFA et rendre les produits plus élaborés compétitifs sur le marché international. Elles variaient, selon les produits, de 7 à 20% du prix FOB. Elles étaient de 13% pour les placages tranchés, de 7% pour les déroulés, de 20% pour les contreplaqués et de 7 à 13% pour les produits de deuxième transformation. Mais les entreprises ne bénéficiaient que rarement, voire jamais, de ces primes.

Les DUS n'ont pas varié depuis 1990, soit en moyenne 35% pour les essences nobles, 5 à 18% pour les autres essences et 1 à 7% pour les bois débités. Mais depuis le premier juin 1990, les DUS frappent aussi les placages et les autres produits de la deuxième transformation, décourageant ainsi les exportateurs. Le Syndicat des Producteurs Industriels du Bois a demandé la suppression des taxes pour les produits qui dégagent une forte valeur ajoutée mais en vain.

En résumé, l'ensemble des droits et taxes atteint 35 à 75% du prix FOB des grumes selon leur qualité, 26 à 36% pour les sciages, 9 à 17% pour les placages déroulés, 7 à 11% pour les contreplaqués et 4 à 5% pour les placages tranchés. Elle est forte dans les secteurs les plus exportateurs (50 à 75% pour la menuiserie), ce qui n'encourage pas la transformation locale.

Au delà de ces taxes les exportateurs font face à de multiples frais en particulier :

- * les frais de manutention portuaire au profit de la SEPBA qui s'élèvent à 2 125 FCFA/m³ pour le port d'Abidjan et 1 000 FCFA pour le port de San Pédro,
- * Les taxes relatives aux chargements et déchargements des produits au profit de l'Office Ivoirien des Chargeurs (OIC) qui s'élèvent à 0,60% du prix FOB,
- * Les frais divers de transit comprenant les imprimés, les timbres de connaissance, les honoraires des services des douanes, les heures supplémentaires du personnel du service des Eaux et Forêts. Ces frais s'élèvent en moyenne à 25 500 FCFA par expédition,

- * Les documents nécessaires au dédouanement tels que le certificat d'origine, le certificat phyto-sanitaire sont si long à obtenir que les clients doivent payer une caution pour sortir la marchandise en attendant leur arrivée. Dans le cas contraire, les frais de stationnement au port sont à la charge des clients.

Le manque d'organisation et les coûts exagérément élevés des transports sont les principaux obstacles à la commercialisation. Il faut savoir que le transit du bois est le monopole d'une société étrangère qui applique, grâce à cette position, des tarifs élevés.

Il n'y a aucune certitude sur le transport des produits au jour prévu. Le cacao, par exemple, est susceptible d'être embarqué en priorité, les autres produits programmés le même jour à l'embarquement restant bloqués au port jusqu'au prochain départ. D'ailleurs les bateaux annoncés sont souvent "surbookés" et au lieu de charger par exemple les 400 m³ de produits prévus par une entreprise, ils n'en prennent que 200 m³, le reste attendant l'embarcation suivante. Ces problèmes entraînent bien des frais de stationnement au port à la charge des sociétés et des frais financiers importants dans la mesure où les stocks ne sont pas écoulés à temps.

Le coût du fret d'Abidjan à l'Europe est de 103 US \$ le m³, alors que celui de Singapour à l'Europe est de 48 US \$ par m³ bien que la distance soit plus longue. Ceci s'explique par le fait que les bateaux affrétés au transport Sud-Est asiatique/Europe ont un volume plus important, ce qui contribue à réduire les prix du fret et qu'ils ne font qu'une à deux escales, alors que ceux effectuant la liaison Afrique/Europe en font de très nombreuses. Enfin, le volume des échanges entre l'Europe et l'Afrique étant faibles, certains bateaux reviennent faiblement chargés.

Indirectement, l'absence d'organisation du système portuaire limite la durée du crédit fournisseur sur les matières premières. Si les conteneurs sont réceptionnés un mois après leur arrivée, il ne reste plus à l'entreprise que deux mois sur un crédit de trois mois pour la fabrication et la commercialisation de ses produits avant le règlement de sa traite.

La crise de la filière bois est telle en Côte d'Ivoire, que les fabricants se livrent à une compétition, créant une tension sur les prix qui ne permettent pas une juste rémunération des produits. De ce fait, une grande partie d'entre eux fonctionnent avec des marges quasiment nulles. Cette situation les oblige à exploiter des gisements de bois proches du lieu de transformation, limitant ainsi le choix des essences. Il y a aujourd'hui, un risque de disfonctionnement entre l'offre de bois de moins bonne qualité et la demande internationale encore dominée par des produits de haute gamme.

Si des mesures d'accompagnement des entreprises exportatrices ne sont rapidement prises, de nombreuses entreprises de la filière seront dans l'obligation de fermer leurs portes.

b) Le Ghana

Cette filière représente environ 6% du Produit Intérieur Brut (PIB) et occupe la troisième place après le cacao et les minéraux sur le plan des recettes en devises, contribuant pour environ 8% au produit global des exportations du Ghana. Elle emploie 70 000 travailleurs et l'on estime qu'environ 2 millions de personnes sont tributaires de ses activités sur une population de 14 millions d'habitants.

L'exploitation de grumes est passée de 626 000 en 1989, celle de bois sciés de 200 000 à 280 000 m³, de contreplaqué et de placage de 75 000 à 105 000 m³ au cours de la même période. 30 à 40% du bois sciés et 70% de contreplaqué sont destinés au marché local alors que 90% de placage est exportée. La CEE achète l'essentiel des exportations de bois d'oeuvre du Ghana, soit 85% en 1989, alors que 8% seulement vont à la CEDEAO.

Les exportations sont en croissance depuis 1985, grâce à l'apport de capitaux étrangers, mais ce secteur a encore besoin de financements pour améliorer les performances des entreprises exportatrices. L'installation de nouveaux séchoirs, la création d'ateliers de récupération devraient permettre une utilisation efficace des capacités installées et d'accroître la valeur ajoutée des produits.

Le taux actuel d'utilisation des scieries est de 60%, des ateliers de placage de 33% et des unités de contreplaqué de 35%. Ces taux peuvent être améliorés grâce à une modernisation des installations, à la régularité des approvisionnements et à la création d'ateliers de récupération.

La sous-utilisation des unités de placage, par comparaison avec les niveaux atteints en 1986, est liée à la vétusté des équipements et au nombre limité d'essences traitées. Celle des unités de contreplaqué est due aux coûts élevés des colles, aux approvisionnements irréguliers en grumes, à la vétusté des équipements et à la pénurie de personnel qualifié. La faible productivité est aussi liée au fait que les entreprises ne fonctionnent qu'avec une seule équipe.

Aujourd'hui le Ghana favorise les exportations grâce à des mesures incitatives en faveur des entrepreneurs. Le code d'investissement ouvre droit aux avantages suivants:

- compte de rétention pour les exportateurs de l'ordre de 20% et 35% respectivement, des recettes d'exportation de bois d'oeuvre et de produits à valeur ajoutée, en vue de l'acquisition de matériels et de pièces de rechange, du paiement de la dette, des dividendes et de la rémunération du personnel expatrié;
- autorisation par la Banque du Ghana de bénéficier d'une fraction supplémentaire de recettes d'exportation pour faire face aux engagements souscrits dans le cadre d'un arrangement de crédit-fournisseur;

- exonération de 100% des droits de douane à l'importation de machines et équipements de première importance.

c) Le Nigéria

Cette filière contribue de 1 à 2% au PNB et emploie 1,5 à 2 millions de personnes. La production nationale de bois sciés estimée à 2 Millions de m³, en 1987 couvre la demande nationale. La production de feuilles de placage et de contreplaqué évaluée à 70 000 m³, ne satisfait que 50% des besoins nationaux (135 000 m³).

Le Gouvernement a interdit les exportations de bois et de ses dérivés pour préserver le patrimoine forestier. En dépit de cette interdiction, une quantité non négligeable traverse de manière illégale les frontières pour être distribuée dans les pays voisins.

Le Portugal et le Brésil sont les principaux fournisseurs de bois sciés, les feuilles de placage et le contreplaqué sont importés d'Italie, du Royaume-Uni, de la République Fédérale d'Allemagne, de Singapour et de la Côte d'Ivoire.

d) La Guinée Bissau

Cette filière représente 7% du montant total des exportations, soit la troisième position après les produits agricoles et maritimes. La consommation locale absorbe environ 60 à 70% de la production nationale, sauf pour les feuilles de placage destinées entièrement à l'exportation. L'industrie du bois est composée de neuf entreprises qui fonctionnent à faible régime en raison de l'absence de moyens financiers.

TABLEAU 10 : CAPACITE ET PRODUCTION DES ENTREPRISES DU BOIS EN GUINEE BISSAU

	CAPACITE m ³	PRODUCTION m ³	TAUX D'UTILISATION %
Bois scié	26 000	10 000	38,5
Placage	1 500	450	30,0
Contreplaqué	3 650	1 095	30,0

Les principaux marchés à l'exportation sont le Portugal, le Cap Vert, le Sénégal, la Gambie et la Suède.

e) Le Libéria

L'industrie du bois contribue en moyenne pour 10% au produit national brut (PNB) et emploie 6 000 personnes, 30 000 autres en sont directement tributaires. Les recettes des exportations de bois sont au troisième rang après celles du fer et du caoutchouc.

Ce pays compte 36 entreprises fabricant du bois scié, des placages et du contreplaqué. En 1989, l'Europe et le Moyen-Orient ont reçu respectivement 83% et 6,5% des exportations de sciage, 29% et 71% des exportations de placage. Les contreplaqués sont destinés aux pays de la CEDEAO.

La sous-utilisation des capacités est due au caractère saisonnier de l'abattage, possible seulement pendant la saison sèche. Aussi, la plupart des entreprises ne travaillent que huit à neuf mois dans l'année. De plus, elles ne produisent que sur commandes fermes des clients. Les délais de livraison varient de 1 à 3 mois suivant le volume de la commande et la disponibilité des moyens de transport.

TABLEAU 11 : CAPACITE ET TAUX D'UTILISATION DES ENTREPRISES en 1989 et 1989

	1986	1989
Production (millier m3)		
. Bois sciés	32,7	79,7
. Feuilles de placage		6,7
. Bois contreplaqués		5,3
Capacité (millier m3)		
. Bois sciés	62,3	112,0
. Feuilles de placage		10,1
. Bois contreplaqués		7,0
Utilisation de la capacité %		
. Bois sciés	52,5	71,0
. Feuilles de placage		67,0
. Bois de contreplaqués		76,0

f) La Guinée

La production locale de bois était de 29 000 m³ en 1987 destinée principalement aux ébénisteries, aux unités de fabrication de meubles, de portes, de fenêtres et de charpentes. Sur cinq scieries trois sont arrêtées à cause de la vétusté des équipements et de la faiblesses de leur trésorerie. Les exportations sont insignifiantes.

2) La demande régionale de bois

a) Le Sénégal

Le marché national de bois scié absorbait environ 15 000 m³, par an de 1984 à 1988; actuellement il est évalué à 9 000 m³, importés à 95% de Côte d'Ivoire. Quant aux placages et au contreplaqué, la consommation est respectivement de 400 m³ et 3 340 m³.

Le Sénégal a réexporté ces dernières années du bois scié et du contreplaqué en Mauritanie, soit environ 3 000 m³, par an pour le premier et 250 m³, pour le second.

Les droits et taxes d'importation appliqués sont fonction de l'origine et de la provenance du bois (cf tableau 12).

TABEAU 12: DROITS DOUANIER ET TAXES FISCALES AU SENEGAL

	Hors CEDEAO	CEDEAO
DD	15% de la valeur CAF	5% de la valeur CAF
DFR	10% de la valeur CAF	10% de la valeur C F
TVO	20% de la valeur CAF	10% de la valeur C F
TVM	30% de la valeur CAF	30% de la valeur CAF

DD: Droit de Douane

DFR: Droit Fiscal au Taux réduit

TVO/TVM :Taxe sur la Valeur Ajoutée aux Taux Ordinaire ou Majoré

Parmi les principaux problèmes évoqués par les importateurs, il y a les procédures administratives trop lourdes. Pour le dédouanement, les documents présentés par les importateurs doivent franchir trois étapes. Après avoir analysé et vérifié les documents, le service des fraudes les transmet pour signature à la Direction du Commerce qui les retourne enfin au premier service pour l'approbation définitive. Le service des fraudes et la Direction du Commerce n'étant pas dans le même quartier, les délais d'approbation peuvent varier, d'une demi-journée si l'entrepreneur suit lui même ces différentes étapes (y compris l'acheminement des documents d'un service à l'autre), à quatre jours s'ils sont laissés à la merci des fonctionnaires.

Ces lourdeurs de l'administration, connues également dans les autres pays de la CEDEAO, découragent toute initiative allant dans le sens du développement du commerce régional. Nombreux sont les clients qui annulent des commandes qui entraînent trop à la livraison, plaçant ensuite en difficulté les sociétés fournisseuses.

b) Le Mali

Les importateurs s'approvisionnent en Côte d'Ivoire et parfois au Ghana. Pour le bois simplement scié longitudinalement, tranché ou déroulé, d'une épaisseur supérieure à 5 mm, la base de calcul des droits d'entrée est la valeur CAF/frontière.

Au Mali les bois importés de la CEAO bénéficient de tarifs préférentiels plus avantageux par rapport aux pays tiers. Il faut noter que le bois scié est considéré par la CEAO comme un produit du cru et qu'il bénéficie, de ce fait, de la franchise de tous droits et taxes d'entrée dans les Etats membres. Aussi, tout importateur qui désire bénéficier des tarifs préférentiels doit justifier la provenance des bois en fournissant un certificat d'origine rempli par des services compétents.

Comme le montre le tableau 14, la pression fiscale pour le bois scié est de 16,1% pour les pays membres de la CEAO et de 21% pour les pays hors de cette communauté, pour le placage elle est respectivement de 24,1% et de 52,1% et pour le contreplaqué de 47,1% et de 52,1% .

D'autres prélèvements comme la taxe de la convention "TRIE" (Transit Routier Inter Etats) sont calculés sur la valeur CAF/frontière au taux de 0,5%, les honoraires des intermédiaires (transitaires et/ou commissionnaires en douanes) appelés honoraires agréés en douanes (HAD) se calculent par paliers de valeurs. Le minimum de perception est de 15 000 FCFA par dossier. De plus, le transitaire facture à 3 000 FCFA le carnet "TRIE" sur lequel se fait la liquidation de la taxe.

En 1991, la TVA (17%) a remplacé l'IAS (11%), d'où une augmentation de la pression fiscale.

TABLEAU 13 : DROITS DOUANIERS ET TAXES FISCALES AU MALI

	Hors CEAO	CEAO
DD :		
Bois scié (1)	5%	0
Placage (2)	5%	0
Contreplaqué (3)	5%	0
TCR		
(1)		
(2)		8%
(3)		8%
IAS :		
(1)	0	11,10%
(2)	11,10%	11,10%
(3)	11,10%	11,10%
DFI :		
(1)	10%	0%
(2)	30%	0%
(3)	30%	0%
CPS :		
(1)	5%	5%
(2)	5%	5%
(3)	5%	5%
PCS:		
(1)	1%	0
(2)	1%	0
(3)	1%	0

DF : Droits Fiscaux

IAS: Impôts sur Affaires et Services

TCR: Taxe de Coopération Régionale

DD : Droit de Douane

DFI: Droit Fiscal à l'Importateur Contribution pour Prestations de Services

CPS: Prélèvement Communautaire de Solidarité (appliqué depuis janvier 1990 aux produits provenant des pays tiers autres que ceux de la CEAO).

c) Le Bénin

L'Office National du Bois (ONAB), seul grand producteur du pays fabrique 11 227 m³ de bois sciés, principalement du teck. 6% de cette production est exportée. Il n'existe aucune entreprise de placage et de contreplaqué.

Le volume de bois scié importé était de 2 069 m, en 1988 contre 2 056 en 1984 et de contreplaqué de 560 m, en 1989, contre 1 076 en 1986. Ces quantités ne reflètent pas la réalité, car on estime à 8 000 m, les importations annuelles dont une bonne partie par des voies illégales. La demande nationale atteindra 14 330 m, en 1994.

Au sein de la CEDEAO, le Nigéria, le Ghana, la Côte d'Ivoire et le Togo sont les principaux fournisseurs du Bénin.

TABLEAU 14 : DROITS DOUANIERS ET TAXES FISCALES AU BENIN

Dénomination	Bois sciés	Contreplaqué et placage
Taxe Fiscale d'Entrée (TFE)	32%	35%
Timbre Douanier (TD)	1%	1%
Taxe Temporaire d'Equipement (TTE)	4%	4%
Taxe Exceptionnelle d'Equipement Douanier (TEED)	0,75%	0,75%
Taxe Spéciale d'Amortissement (TSA)	9%	9%
Taxe Promotion Commerce Extérieur (TPCE)	0,15%	0,15%
Taxe d'Ajustement Structurelle (TAS)	0,85%	0,85%
Taxe de port	FCFA 688/T	FCFA 688/T
Taxe de passage	FCFA 1900/T	FCFA 1900/T
Taxe de prestation de service	FCFA 30/T	FCFA 30/T

A ces taxes s'ajoutent les cotisations annuelles au profit des organismes professionnels tels que la Chambre de Commerce et le Conseil National des Chargeurs.

Le paiement de ces taxes, le retrait des documents et leur traitement par les différents services occupent une part importante du temps de l'entreprise importatrice et peut retarder considérablement le démarrage des travaux.

d) Le Burkina Faso

Le Burkina Faso a consommé, entre 1984 et 1989, en moyenne 12 000 m³ de bois sciés et 1 000 m³ de placage et de contreplaqué par an. Le BTP, en essor pendant cette période, a influencé à lui seul la demande. En 1993 les importations représenteront 27 335 m³.

Le marché du bois est alimenté par les importations des pays voisins, en particulier la Côte d'Ivoire et le Ghana. Une grande partie passe en fraude à des prix faibles dus aux changes sur le marché noir du FCFA contre le Cedi, monnaie ghanéenne.

**TABEAU 15: DROITS DOUANIERS ET TAXES FISCALES
AU BURKINA FASO**

PRODUITS	DD	TF	TS	TD	ONAC/CBC	TI
Bois scié	5%	16%	4%	6%	0,75	25
Contre-plaqué	5%	16%	4%	6%	0,75	25
Placage	5%	16%	4%	6%	0,75	0,75

DD : Droit de Douane DF : Droit Fiscal
TS : Taxe Statistique TI : Taxe Intérieur

e) Le Niger

Le secteur du BTP au Niger connaît une forte régression, d'où une baisse des importations de bois qui sont passées de 4 474 m³ en 1988 à 2 496 m³ en 1989. Les pays fournisseurs sont le Nigéria, le Ghana et la Côte d'Ivoire. La consommation annuelle de produits en bois atteignaient en moyenne 4 367 m³ par an de 1985 à 1989. Il est prévu d'importer environ 5 960 m³ de bois jusqu'en 1994.

Les taxes sont calculées sur la base d'une valeur mercuriale qui ne dépend pas de la valeur CAF des produits mais sur une valeur fixée par l'administration douanière. Les importations en provenance de la CEAO bénéficient de tarifs et de droits préférentiels.

TABLEAU 16: DROITS DOUANIERS ET TAXES FISCALES AU NIGER

Bois	TCR	DD	DF	TVA	TS	BIC
Hors CEAO		5%	7%	17%	3%	2%
CEAO	2%		7%	17%	3%	2%

TCR : Taxe de Coopération Régionale

BIC : Bénéfice Industriel et Commercial

f) Le Togo

Le Togo produit du bois scié à partir du teck. Cette production est assurée par l'Office National de Développement et d'Exploitation des Forêts qui exploite deux scieries. La production moyenne de ces unités est de 8 600 m₃/an. Pour couvrir la demande, le Togo importe environ 11 000 m₃ de bois sciés et 580 m₃ de placage et de contreplaqué. Le Ghana est le principal fournisseur, suivi du Nigéria et du Bénin.

TABLEAU 17: DROITS DOUANIERS ET TAXES FISCALES AU TOGO

	DF	TS	P	TGO	TCC
Bois	10%	3%	US\$ 1/T	14%	US\$ 1/T

3) Remarques sur la filière bois pour la construction

Les importations sont, dans de nombreux pays, sujettes à des droits d'importation élevés, même si elles proviennent des pays membres de la CEAO. Ces droits varient de 15% à 40% de la valeur CAF.

Le coût des deux principaux modes de transport, maritime et terrestre, est trop élevé.

Les importateurs et les exportateurs n'ont aucune information sur les opportunités commerciales, les partenaires potentiels de la sous-région, le système de compensation et les facilités de paiement des opérations.

CHAPITRE IV : LA FILIERE PVC

La filière PVC qui a connu un développement dans les années quatre vingt grâce au marché d'adduction d'eau, d'évacuation d'eaux usées et pluviales, d'assainissement, de forage et de gaines pour câbles électriques, est confrontée actuellement à un recul inquiétant.

Aucune des entreprises visitées ne dépasse 50% de ses capacités (cf tableau 18). Le problème est lié à la chute de la demande et à une concurrence sévère que se livrent les nombreux fabricants de la sous-région, plutôt qu'à l'absence de maîtrise des technologies.

En Côte d'Ivoire le marché du PVC a connu une forte expansion dans la construction entre 1978 et 1984, échappant aux effets de la crise. De l'indice 100 en 1978, on est passé à l'indice 200 en 1984, alors que celui du ciment a diminué de 100 à 60 et celui du fer à béton de 100 à 25 pour la même période. Après une stagnation jusqu'en 1989, le PVC connaît les mêmes difficultés que les autres filières.

Au niveau des taxes à l'importation, les droits douaniers en Côte d'Ivoire ont bien diminué depuis 1991 passant de 20 à 12,5% mais les droits fiscaux restent encore élevés malgré une baisse de 47,5% à 32,5%. Si on ajoute la TVA de 25%, difficilement récupérable, l'ensemble des taxes sur les matières premières atteignent 70% .

Il faut cependant noter que les matières premières servant à la fabrication de produits destinés à l'exportation sont exonérées de taxes.

Parce que le Ghana a des normes dimensionnelles anglaises différentes de celle en cours dans les pays francophones, le commerce du PVC, entre ce pays et les autres, reste difficile.

Les difficultés rencontrées par les entreprises de cette filière sont présentées en détail dans les monographies de la deuxième partie de ce rapport.

TAB. EAU 18

EVALUATION DES ENTREPRISES DE FABRICATION DE TUYAUX ET DE RACCORDS EN PVC VISITEES

PAYS ET SOCIETES	CAPACITE DE PRODUCTION T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHE 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
BENIN				
SOTRAM	300	--	--	
BURKINA FASO				
COBOPLAST	1 200	240	20%	
COTE D'IVOIRE				
SOTICI	8 000	3 000	37%	30% (Mali , Mauritanie , Nigéria)
HYDROPLAST	200	100	50%	
MALI				
SADA	1 000	350	35%	
SENEGAL				
CCIS	8 000	2 500	31%	8% (Mali , Mauritanie , Gambie)
TOGO				
ITP	4 800	1 800	37,5%	5% (Burkina , Bénin)
TOTAL	23 500	7 990	34%	

CHAPITRE V : LA FILIERE PEINTURE

Parmi l'ensemble des filières analysées, la filière peinture est celle qui connaît le plus de difficultés dans la CEDEAO. La baisse du marché constatée dans tous les pays, mais surtout en Côte d'Ivoire est à l'origine du faible taux de marche des entreprises.

Au delà de la restriction des débouchés, la filière peinture souffre d'une forte concurrence du secteur informel qui fabrique des produits à très bon marché mais de faible qualité car ils résistent mal aux intempéries et ont une faible durabilité dans le temps.

C'est la filière la plus sensible à la fraude. De grandes quantités de peinture passent les frontières en échappant aux barrières douanières et fiscales, plaçant en grande difficulté les entreprises du secteur formel qui, elles, sont soumises au régime de taxation.

Devant les difficultés la filière peinture en Afrique, le groupe hollandais AKZO a vendu ses filiales d'Abidjan et de Dakar à une société indienne en 1991 qui a encouragé la création d'autres entreprises dans la région exploitant sa licence et la marque Astral, il s'agit de la SOMAPEC à Bamako, la SOBEPEC à Cotonou et la SOPEK à Ouagadougou.

TABLEAU 19

OFFRE ET DEMANDE DE PEINTURE DANS LA CEDEAO

PAYS	DEMANDE (T)			PRODUCTION EN 1992
	1977 / 79	1985 / 87	1992	
BENIN	1 200	1 400	1 000	1 000
BURKINA FASO	500	850	700	400
CAP VERT	300	200	350	200
COTE D'IVOIRE	15 000	11 000	8 000	8 300
GAMBIE	350	300	250	250
GHANA	3 500	5 500	8 500	5 600
GUINEE	3 000	4 000	3 500	1 200
GUINEE BISSEAU	150	200	200	200
LIBERIA	1 300	1 600	--	--
MALI	900	1 200	1 600	580
MAURITANIE	300	450	500	--
NIGER	350	500	700	400
NIGERIA	32 000	27 000	23 000	17 500
SENEGAL	12 000	9 000	6 500	5 000
SIERRA LEONE	450	300	350	200
TOGO	1 300	1 500	1 100	800
TOTAL	72 600	65 000	56 250	41 630

TABLEAU 20

EVALUATION DES ENTREPRISES DE PEINTURE VISITEES

PAYS ET SOCIETES	CAPACITE DE PRODUCTION T	PRODUCTION 1992 T	TAUX DE MARCHÉ 1992	Part Exportée dans les Pays de la CEDEAO en 1992 et destination
BENIN				
SOBEPEC	3 500	1 000	33%	
BURKINA FASO				
SBP	350	100	28%	
COTE D'IVOIRE				
SAEC	8 000	3 500 7000 en 1982	43%	35% (Burkina , Mali)
JAL AFRIQUE	9 000	4 000	44%	
LA SEIGNEURERIE	2 000	800	40%	
MALI				
SOMAPEC	1 300	570	43%	
GENERALE PEINTURE	1 200	10	0,8%	
SENEGAL				
SAEC	2 500	2 300	92%	5% (Mauritanie , Guinée)
TOGO				
LUXOLIN	2 500	arrêtée		
SCIL	1 200	500	41%	
STE DE FABRICATION DE PEINTURE	1 200	300	25%	
TOTAL	32 750	13 080	39%	

CHAPITRE VI : L'INGENIERIE DE LA CONSTRUCTION

Les Bureaux d'Etudes Techniques (BET), les sociétés immobilières, les banques d'appui au secteur de l'habitat et les centres de recherche ont un poids plus ou moins important dans la sous-région.

I. LES B.E.T.

Il en existe une quarantaine en Côte d'Ivoire, et une trentaine au Sénégal. Parmi eux, certains sont intervenus dans les pays voisins (Bénin, Burkina Faso, Togo...) dans la réalisation de bâtiments administratifs, de constructions privés et d'hôtels.

Le Bureau d'Etudes sénégalais Goudiaby, l'un des plus importants de la région, emploie aujourd'hui six architectes (dont un au Tchad), deux ingénieurs qui assurent le suivi d'un projet au Mali et une vingtaine de dessinateurs, de métreurs et de conducteurs de travaux.

Les activités du cabinet orientés vers la CEDEAO et l'UDEAC représentent 80% du chiffre d'affaires, le reste étant réalisé au Sénégal.

Au Mali, un programme de 3 000 logements d'un coût global de 5 milliards de FCFA est en cours de réalisation. La première tranche de 50 constructions est achevée. Le cabinet a utilisé un système constructif d'origine italienne, dont le principe est d'assembler des panneaux préfabriqués constitués d'une âme en polystyrène et d'une armature d'acier. Le béton est ensuite coulé entre les panneaux et projeté sur les surface. Le prix de vente des constructions se situera entre 70 000 et à 90 000 FCFA le m², selon les modèles.

Ce système présente un avantage dans la mise en oeuvre sur le site, plus rapide par rapport au système classique de montage des matériaux, mais il génère une faible valeur ajoutée locale, les panneaux préfabriqués étant importés. De plus, ce système est fortement consommateur de ciment dont le coût est particulièrement élevé au Mali (55 000 à 58 000 FCFA/T). Le cabinet envisage pour réduire les coûts de construction d'installer, sur place, une usine de fabrication de ces panneaux, dont l'investissement est estimé à 3 millions de FCFA.

Quoi qu'il en soit le volume de constructions à réaliser est tel qu'il reste une place importante à une fabrication locale de produits tels que les tuiles, les huisseries en bois, les carreaux, la peinture, etc... . Les PME spécialisées dans la fabrication de ces matériaux devraient trouver leur place dans ce marché.

Un programme de 1 000 logements au Burkina Faso et autant au Tchad est à l'étude. Des logements témoins ont déjà été réalisés dans ces deux pays. Le Bénin, le Ghana et le Zaïre ont également exprimé leur intérêt pour ce système constructif. Les négociations entre le cabinet sénégalais, les autorités nationales et les

partenaires potentiels de ces pays sont à un stade avancé. Les plans de masse et les esquisses des constructions ont démarré, de même que le montage financier des opérations.

Parmi les autres réalisations du Cabinet on peut mentionner, entre autres, le bâtiment de la Cedeao à Lomé, le Ministère des Affaires Sociales en Guinée, l'hôtel Shératon en Guinée-Bissau. D'autres bâtiments publics sont à l'étude au Congo, au Gabon, et à Kinshasa.

Spécialisé au départ dans les études techniques et dans la conduite de chantier, le Cabinet intervient, depuis peu, dans toutes les phases d'un projet (conception, montage financier, recherche de fonds, promotion immobilière, montage d'usines, réalisation des opérations). La maîtrise de l'ensemble de la filière construction a l'avantage d'éviter les nombreux intermédiaires et de réaliser des économies.

Le cabinet participe également à la formation d'architectes des pays voisins. Après avoir passé quatre ans à Dakar, un togolais a créé son propre bureau d'études à Lomé.

II. LES SOCIETES IMMOBILIERES

En Côte d'Ivoire et au Sénégal, elles ont contribué, jusque dans les années quatre vingt, à la réalisation de grands programmes de construction sociale. La SICOGI, dans le premier pays, la SICAP et la SHLM dans le second, ont accumulé une expérience certaine dans les domaines suivants:

- réalisation d'études de faisabilité;
- maîtrise d'ouvrage déléguée pour le compte d'un tiers;
- réalisation de programmes d'habitation à loyer modéré;
- contrôle des travaux;
- recherche et mise en place de financements adaptés à la population;
- commercialisation des logements,
- gestion locative des logements;
- maintenance du patrimoine immobilier;
- gérance d'immeuble individuels et collectifs pour le compte de propriétaires privés.

De nombreuses sociétés immobilières des pays de la CEDEAO et de l'UDEAC ont fait appel aux sociétés ivoiriennes et sénégalaises dans le domaine du montage de programmes de construction et pour former leurs personnels. Le rôle des promoteurs immobiliers a été moins important en Guinée, au Bénin, au Mali, au Niger et au Togo.

Aujourd'hui, à l'exception des sociétés immobilières burkinabés, ghanéennes et nigérianes, toutes les autres (y compris ivoiriennes et sénégalaises) connaissent de graves difficultés dues à l'absence de marché et sont appelées à disparaître ou à être privatisées. Les sociétés immobilières privées, nouvellement créées, doivent bénéficier de l'expérience accumulée par les

sociétés publiques et rechercher des formules de crédit plus souples et plus avantageux aux particuliers; leur succès en dépend.

III. LES BANQUES DE L'HABITAT

La réalisation d'importants programmes en Côte d'Ivoire, au Sénégal, au Nigéria et, actuellement au Burkina Faso et au Ghana, a été rendu possible grâce à l'intervention de banques spécialisées de l'habitat qui accordent des prêts aux particuliers pour l'acquisition de terrain, la construction, l'extension ou l'amélioration de logements. Ces banques interviennent également dans le financement de programmes qui leur sont proposés par des promoteurs immobiliers publics ou privés. Les prêts accordés aux particuliers varient, selon l'importance des travaux, de 3 à 15 ans aux taux de 9 à 11%.

Parmi les banques visitées, la Banque de l'Habitat du Sénégal (BHS) est celle qui a obtenu les résultats les plus intéressants, grâce au système de prêts mis en place. La BHS a été créée en 1979 pour soutenir les programmes de constructions sociales en cours, en particulier ceux de la SICAP et de la SHLM. Ses ressources proviennent de l'Etat, de la Banque Mondiale et de l'épargne des ménages. Les Compte d'Epargne Logement (CPL) et le Plan Epargne Logement (PEL) permettent de rapporter des intérêts exonérés d'impôt et d'obtenir des facilités de crédits au démarrage des constructions.

Grâce à la mobilisation de ces fonds, cette banque a facilité la réalisation de 10 000 logements sociaux de 1981 à 1991, mais en 1992 elle n'a financé que 800 logements sur les 2000 prévus.

Outre les crédits aux particuliers, la BHS accorde des prêts aux sociétés immobilières limités à 2 ans. Selon le responsable de cette banque, les efforts du Gouvernement en matière de financement de l'Habitat doivent s'accompagner d'autres mesures, en particulier la réduction des coûts et l'allégement des droits de douane et fiscaux des matériaux qui rentrent pour une bonne part dans la construction, comme le ciment, le fer à béton, le bois... .

La BHS s'intéresse aussi au développement des matériaux de construction locaux et se dit prête à examiner toute proposition de réalisation de logements à l'aide de ces produits.

Enfin, il faut noter que cette banque est consultée par les pays voisins qui envisagent de créer une banque de l'Habitat. A cet égard, la BHS a réalisé au Mali une étude de faisabilité portant sur une banque de soutien à la construction sociale dont les ressources proviendraient de l'Etat et de l'épargne des Maliens, y compris résident en France. D'autres interventions de la même nature sont prévues hors de la Cedeao, au Cameroun et au Rwanda en particulier.

IV. LES LABORATOIRES ET LES CENTRES DE RECHERCHE

Les Laboratoires du Bâtiment et des Travaux Publics (LBTP) et les centres de recherche (1) dans le domaine de la construction ont été créés au cours de la période 1960-1970, soutenus pour la plupart par le Centre Expérimental de Recherche et d'Etudes du Bâtiment et des Travaux Publics (CEBTP, Paris).

Parmi les plus anciens, il y a le LBTP d'Abidjan qui a été lancé en 1954 et le Centre Expérimental de Recherche et d'Etudes pour l'Équipement (CEREQ), à Dakar dont les premiers travaux sur la brique de terre stabilisée remontent en 1953.

Ces laboratoires et centres réalisent des études portant sur l'amélioration des performances techniques des matériaux de construction, des diagnostics sur les ouvrages et formulent des réponses aux problèmes géotechniques posés par les travaux de génie civil et par les bâtiments. Plus précisément, leurs interventions portent sur :

- les routes, en particulier l'analyse des sols et les problèmes liés à l'exécution des terrassements, le renforcement et le contrôle des voies revêtues. A cet égard, des études approfondies ont été effectuées dans le domaine de l'emploi de graveleux latéritiques, de roche, de sable et de graviers dans la réalisation de routes.
- La mécanique des sols et des fondations pour la construction de ponts, d'ouvrages d'art, de murs de soutènement... .
- Les matériaux de construction (ciment, béton, acier, tôle, PVC, produits d'étanchéité, briques de terre stabilisée...).
- Les sources d'économie d'énergie, pour la cuisson de briques, de calcaire, de gypse... .
- La recherche appliquée (normes, réglementations, technologies adaptées, nouveaux procédés).
- La formation et l'information des cadres.
- Le contrôle des réalisations.

(1) Laboratoires et centres visités:

- . Le Centre National d'Essais et de Recherche des Travaux Publics (CNRTP, Cotonou).
- . Le Centre Expérimental de Recherche d'Etudes pour l'Équipement (CEREQ, Dakar).
- . Le Centre Cacavelli au Togo.
- . Le LNTP à Ouagadougou.
- . Le LNTD à Abidjan.
- . Building and Road Research Institute au Ghana.
- . Raw Materials Research Development Council au Nigéria

Ces institutions ont bénéficié de subventions de leurs Etats et d'importantes aides des coopérations bilatérales et des organismes internationaux comme l'ONUDI, le Centre des Nations Unies pour les Etablissements Humains (CNUEH), le BIT... .

On peut aujourd'hui leur reprocher d'avoir travaillé sur les mêmes thèmes pendant des années sans coordination. A titre d'illustration, toutes les institutions visitées ont réalisé des études et des essais sur la brique de terre stabilisée pour aboutir pratiquement aux mêmes résultats, à savoir un taux de stabilisation de la terre au ciment compris entre 5 et 6%. Ce problème touche aussi les travaux sur les enduits, les liants et le bois...

Les restrictions budgétaires des Etats, à partir des années quatre vingt et la réduction des aides internationales affectent aujourd'hui durement les centres et laboratoires, dont les activités sont réduites au minimum en attendant une issue à leur crise.

La redistribution des compétences et des tâches, la spécialisation et la mise en place d'un système de coordination devraient contribuer à améliorer l'efficacité des travaux réalisés par ces institutions. Par exemple, des problèmes bien définis peuvent faire l'objet d'une étude approfondie par un centre qui transférera ses résultats aux autres, sous réserve d'une adaptation aux conditions spécifiques de leurs pays.

Parmi les grandes priorités, il y a la définition de normes régionales sur les matériaux de construction en particulier sur les ciments, la brique de terre stabilisée, le PVC, la peinture, le bois... .

DEUXIEME PARTIE : MONOGRAPHIES SUR LES ENTREPRISES VISITEES

CHAPITRE I. Le BENIN

Pendant longtemps, les entreprises béninoises ont bénéficié de l'immense débouché que constituait le Nigéria, mais depuis la dévaluation du naira et ce sont les produits nigériens qui inondent le marché béninois. A l'exception des cimenteries, toutes les autres entreprises du secteur matériaux de construction sont en difficultés. La Sotram qui fabriquait des tôles ondulées est aujourd'hui arrêtée.

I. La filière ciment et composants en ciment

Il existe trois cimenteries au Bénin: la Société de Ciment d'Onigbolo (SCO), la Société des Ciments du Bénin (SCB) et Ciment du Bénin (Cimbénin).

SCO, appartenant au Bénin et au Nigéria est en voie de privatisation. C'est la seule unité du pays fabricant du ciment à partir de calcaire local. Sa capacité de production est de 500 000 T/an alors que la production moyenne était de 150 000 T de 1985 à 1989. Après avoir atteint sa meilleure performance en 1991 avec 350 000 T, l'entreprise a connu une légère baisse en 1992 avec 316 000 T, soit un taux d'utilisation de 63%.

Les effectifs de SCO sont passés de 522 personnes en 1990 à 507 en 1992 et son chiffre d'affaires de 2,7 milliards de FCFA en 1984 à 8 milliards en 1992. Cette société exporte environ 70% de sa production, principalement au Nigéria et, à un moindre degré, au Niger.

SCB fabrique du ciment à partir de clinker importé d'Europe. Sa production moyenne entre 1985 et 1989 était de 83 000 T alors que la capacité de production est de 155 000 T. Le volume de production a augmenté en 1992 pour atteindre 120 000 T, soit un taux de marche de 77%. Les effectifs de SCB n'ont pratiquement pas varié entre 1990 (169 personnes) et 1992 (165 personnes). Le chiffre d'affaires, quant à lui, est passé de 1,5 à 3 milliards de FCFA entre 1984 et 1992. 19% de la production est exportée au Burkina Faso et au Niger.

Cimbénin appartenant au groupe scandinave Scancem a une unité de broyage de clinker d'une capacité de 200 000 T/an. La production moyenne était de 81 000 T entre 1985 et 1989. Le volume de production a sensiblement augmenté en 1992, soit 120 000 T. Les effectifs sont stables depuis 1990 (165 personnes) et le chiffre d'affaires est passé de 1,7 à 3,7 milliards de FCFA entre 1984 et 1992.

Pour Cimbénin, le problème principal reste celui des débouchés. Le marché intérieur est seulement de 250 000 T/an alors que la capacité installée des trois cimenteries est de 850 000 T, d'où une vive concurrence entre elles. A l'extérieur, le marché du Burkina Faso reste difficile à couvrir à cause du mauvais état des routes entre les deux pays et parce que le Togo et la Côte d'Ivoire sont mieux placés pour y répondre. Quant au Niger, Cimbénin se heurte à la concurrence du secteur informel qui commercialise le ciment provenant du Nigéria à de meilleurs prix.

Cimbénin dénonce la concurrence déloyale de SCO qui livre le ciment à 12 000 FCFA/T au Nigéria, conformément à un accord, alors que le prix sorti usine est de 28 000 FCFA/T. En outre, une partie du ciment commercialisé dans ce pays revient ensuite en fraude au Bénin, perturbant le système de distribution des deux autres cimenteries du pays.

La Société de Béton Appliqué (SBA), spécialisée dans la fabrication de pavés routiers et de produits d'assainissement a été créée en 1992, avec l'appui de la Société Ivoirienne de Béton Manufacturé (SIBM) qui a transféré sa technologie et son savoir-faire. Le personnel de SBA a été formé sur le terrain pendant trois semaines.

La production actuelle moyenne est de 5 000 produits/jour, alors que la capacité installée est de 10 000 produits/jour. SBA réalise des travaux pour le compte de l'Agence d'Exécution des Travaux Urbains (AGETUR) financée par la Banque Mondiale. Cette société vient de terminer une partie du pavage de la route de Cotonou à Porto Novo et reste bien placée pour obtenir le marché des autres tronçons de routes à couvrir.

SBA envisage une extension de ses activités à la fabrication de bordures de trottoir et de tuiles en ciment.

II. la filière peinture

La Société de Peintures et de Colorants (Sobepec) qui faisait parti du groupe hollandais AKZO a été reprise par un promoteur privé. Sa capacité de production est de 3500 T/an alors qu'elle ne réalise que 1000 T/an depuis 1989. La baisse du marché et la concurrence des produits nigériens sont à l'origine du faible taux d'utilisation de cette société (33%). SOBEPEC emploie 60 personnes et son chiffre d'affaires, depuis trois ans, est de 800 millions de FCFA.

Cette société qui exploite le brevet Astral est régulièrement contrôlée par la SAEC d'Abidjan représentant de l'entreprise française.

CHAPITRE II. LE BURKINA FASO

I. La filière ciment

Actuellement, 95 % du ciment provient du Togo et de la Côte d'Ivoire. Le coût des transports représente 35 à 50% du prix final. Cher au départ, le ciment ivoirien est plus avantageux à l'arrivée grâce à des coûts de transport moins élevés entre Abidjan et Ouagadougou (16 000 FCFA/T par chemin de fer) que de Lomé à la capitale burkinabé (20 000 FCFA/T par la route).

CINAT a été lancé en 1982, avec l'appui de l'ONUDI qui a réalisé les études de pré-investissement. Le projet de fabrication de ciment à partir de calcaire local, situé à Tin Hrassan au nord du pays, a été abandonné à cause des coûts élevés d'exploitation des matières premières et de transport du produit fini de la cimenterie à la capitale. Le choix s'est porté sur la création d'une unité de broyage de clinker d'une capacité de 150 000 T/an. Les travaux démarrés, en 1991, sont actuellement achevés. Mais ce projet ne fait pas l'unanimité parmi les opérateurs de la construction car la cimenterie ne couvrira pas la demande du pays, évalué à 200 000 T en 1992, et le coût du ciment sera équivalent à même produit importé, soit 45 000 à 50 000 FCFA/T.

Conformément à la politique du Programme d'Ajustement Structurel (PAS) un appel d'offre a été lancé pour rechercher un promoteur privé. Une société ivoirienne de la même filière est aujourd'hui bien placée pour la reprise.

II. Les produits métalliques pour la construction

Le volume de matières premières (bobines d'acier), importées de Côte d'Ivoire et d'Europe atteint en moyenne 10 000 T/an. Il existe au Burkina Faso trois sociétés dans cette filière: Profimétaux lancée en 1970, CBTM en 1973 et Hage Matériaux en 1990.

Profimétaux fabrique des tôles en acier et en aluminium et des profilés légers en acier. Les matières premières proviennent d'Europe et du Japon. La capacité installée est de 7 500 T/an, mais la production en 1992 n'a été que de 2 300 T dont 5% exportée au Niger et au Mali. Cette société emploie 120 personnes et son chiffre d'affaires est passé de 2,5 milliards de FCFA à 2 milliards en 1992. Le principal concurrent dans le domaine des profilés était Sotaci en Côte d'Ivoire, mais actuellement le marché burkinabé lui est fermé (TCR non appliquée).

CBTM filiale du groupe IPS, spécialisée dans la fabrication de tôles en acier et en aluminium, a été lancée en 1973. Cette société emploie 60 personnes et son chiffre d'affaires a diminué de 2 à 1,3 milliards de FCFA à la même période. La production est passée de 3 000 T en 1990 à 2 300 T en 1992, alors que la capacité installée est de 4 200 T/an. CBTM répond ainsi à 46% de la production nationale de tôle, évaluée à 5 000 T/an.

Au-delà de la baisse du marché, cette société se heurte à la concurrence de deux autres fabricants (Profimétaux et Hage matériaux) et du secteur informel qui distribue des tôles à 1 400 FCFA l'unité. Pour être encore présent sur le marché, CBTM pratique le même prix, alors que le coût de l'entreprise est de 1 600 FCFA l'unité.

Le responsable de cette société met l'accent sur l'absence de politique industrielle dans le pays car, si tel était le cas, les pouvoirs publics n'auraient pas autorisé un troisième producteur dans le pays.

III. La filière PVC

Coboplast, fabrique des tubes PVC par extrusion pour l'évacuation des eaux, l'adduction d'eau potable et le pompage de l'eau de forage. La capacité de l'unité est de 750 T/an. En 1991, elle a réalisé 200 T et, en 1992, à peine 100 T. Cette société achète le compound à Sotici (Côte d'Ivoire), car elle bénéficie de la TCR qui est de 12%, alors que les droits douaniers touchant cette matière première importée des pays hors de la CEA0 sont de 40% .

Le problème pour Coboplast est que la société fournisseuse ivoirienne de matière première la soumet à une concurrence dans la commercialisation de produits finis sur le marché burkinabé. En fait, la taille de l'unité de production de Coboplast, trop petite, ne permet pas des économies d'échelle.

Pour le responsable de cette entreprise, il est indispensable de réduire les taxes fiscales pour rendre les produits burkinabés plus concurrents. Pour lui, la TCR n'est pas toujours avantageuse dans le cas où il y a un seul distributeur dans la Communauté, car il augmente le prix de ses matières premières à un niveau tel qu'il reste intéressant par rapport au prix des produits importés d'un pays tiers.

IV. La filière peinture

SBP, créée en janvier 1992, a comme partenaire technique la société française GMC qui a lancé aussi une filiale à Lomé. SBP emploie 25 personnes, sa capacité de production est de 300 T/an, mais elle n'a réalisé que 100 T en 1992. Son chiffre d'affaires était de 14 millions de FCFA la même année.

La SBP souhaite prendre 25% de marché de la peinture, évalué à 700 T/an. Les matières premières importées transitent par la Côte d'Ivoire ou Lomé. Le coût de transport d'Abidjan à Ouagadougou représente 12% du prix final des produits et de Lomé à la capitale Burkinabé 6%, grâce aux avantages dus à la zone franche.

SBP a des facilités douanières et fiscales dont bénéficient les nouvelles entreprises, ce qui explique que ses produits sont 20 à 30% moins chers que ceux importés, mais elle redoute comme toutes

les autres sociétés la concurrence des peintures qui rentrent en fraude.

Parmi les autres fabricants de peintures, il y a Sofraf qui produit en moyenne 300 T/an et une filiale de SAEC Abidjan qui sera lancée en 1993.

V. La filière céramique

Sonacab est une société mixte dont l'Etat reste le principal actionnaire. Après avoir fermée en 1984, cette société a été relancée en 1992, grâce à un investissement de 520 millions FCFA, dont 400 millions ont été engagés. Elle emploie actuellement 46 personnes, sa capacité de production est de 150 000 m²/an de carreaux en céramique de 2x2 cm, de 5x5 cm et de 15x15 cm, mais la production en 1992 était seulement de 20 000 m². Le chiffre d'affaires atteignait 35 millions FCFA la même année.

Les équipements de cette société sont en très bon état, aussi est-elle en mesure, au prix d'une formation du personnel, d'améliorer son niveau de production et surtout la qualité des produits.

Les matières premières, à l'exception des colorants qui sont importés, sont d'origine locale. L'argile se trouve à une trentaine de kilomètres de la capitale, le kaolin à une centaine de km (kaya) et le sable à 350 Km (Bobo). L'argile, le kaolin et le sable représentent 15% du coût du produit final, les colorants et la colle (fabriquée à partir de matières premières locales) 10% et l'énergie (fuel) 40%.

Le principal concurrent de la Sonacab dans la région était la société Ceram-Anten, mais elle vient de fermer ses portes.

La société burkinabé a obtenu du Gouvernement une protection de ses produits. Autrement dit, les importateurs de carreaux doivent obtenir l'avis favorable de Sonacab pour s'approvisionner à l'extérieur, mais seulement en carreaux d'autres qualités ou de dimensions différentes que ceux fabriqués au Burkina. Mais cette protection n'est pas respectée, car on trouve sur le marché les mêmes produits provenant de l'extérieur en fraude.

Sonacab a deux atouts majeurs pour affronter le marché régional. Une unité comprenant des équipements nouvellement installés et la disponibilité de matières premières locales dont l'emploi contribue à réduire les coûts. Pour l'heure, cette société a besoin d'une assistance dans le domaine de la formation de son personnel à la préparation des matières premières, à l'organisation de la production, au contrôle de la qualité des produits et à la gestion de l'entreprise.

Volbriceram, ancienne briqueterie, a été réhabilitée par la Société de Gestion Immobilière du Burkina (SOCOGIB) dans but de mettre en oeuvre un nouveau procédé de stabilisation des briques à froid.

La nouvelle briqueterie, la Société des Briques du Faso, fabrique des produits à partir de la latérite, broyée et mélangée à sec avec le ciment. Depuis Août 1991, l'unité a produit environ un million de briques creuses, des claustras pour mur et des hourdis pour planchers. Un millier de logements, des écoles et des dispensaires devrait être réalisés avec ces produits.

CHAPITRE III. LA COTE D'IVOIRE

I. La filière ciment et composants en béton

La consommation nationale de ciment baisse au profit des exportations comme le montre le tableau suivant.

TABLEAU 21 : Consommation nationale et exportations de ciment dans les pays de la CEDEAO entre 1986 et 1992 en T

	consommation nationale	Exportations	Total
1986	598 280	177 479	775 759
1987	671 217	156 064	827 281
1988	690 192	149 028	839 220
1989	718 249	173 756	892 236
1990	554 294	197 130	751 424
1991	501 263	236 134	734 397
1992	440 000	260 000	700 000

Il existe en Côte d'Ivoire trois sociétés de fabrication de ciment à partir de clinker broyé, la Société Ivoirienne de Ciment et Matériaux (SICM), la Société des Ciments d'Abidjan (SCA) et SOCIM.

SICM, filiale du groupe Ciment d'Origny, lui même intégré au groupe suisse Holderbank, a une capacité de 800 000 T/an, mais la production annuelle moyenne de 1986 à 1991 était de 270 000 T. En 1992, sa production atteignait 320 000 T sur les 700 000 T fabriqués en Côte d'Ivoire.

Cette entreprise emploie 106 personnes et son chiffre d'affaires était stable entre 1991 et 1992, soit 9 milliards FCFA. Ce résultat est liée à la progression des débouchés dans les pays voisins, alors que le marché de la Côte d'Ivoire est en baisse. La marge pratiquement nulle de cette société rend impossible tout nouvel investissement.

SICM possède, en Côte d'Ivoire, une filiale distributrice de matériaux de construction, SOCIMAT. Ses exportations vers les pays de la CEDEAO ont doublé de 1986 à 1992 passant de 66 000 T à 130 000 T, soit 40% de sa production. Les pays importateurs sont le Mali (90 000 T), le Burkina Faso (35 000 T) et la Guinée (5 000 T).

SCA qui a une capacité de 800 000 T/an fabrique en moyenne 300 000 T de ciment par an depuis 1986 et ses exportations vers les pays de la CEDEAO sont passés de 110 000 T en 1986 à 130 000 T en 1991, dont 45 000 T pour le Burkina Faso.

SICM et SCA ont largement amorti leurs investissements initiaux et traversent la période de crise au prix d'une gestion rigoureuse.

SOCIM, installée à San Pédro a une capacité de 400 000 T/an et fabrique en moyenne 60 000 T/an depuis 1986, soit un taux de marche de 12 à 15%. Cette société a été créée en 1979, pendant la période de croissance. Or la demande de ciment chutait vertigineusement en 1985, entraînant les pires difficultés financières pour cette entreprise. Pour éviter la faillite, l'Etat a mis en place un système de sauvetage grâce à une péréquation obligeant les deux autres cimenteries ivoiriennes à verser à SOCIM 680 FCFA par tonne commercialisée.

Le coût de production du ciment en Côte d'Ivoire atteint 28 000 FCFA/T. Il est livré sur chantier à 35 500 FCFA/T TTC à Abidjan et à environ 53 000 FCFA/T dans la ville la plus éloignée du pays à cause du prix du transport.

La Société Ivoirienne de Béton Manufacturé (SIBM) est une filiale de la Société Africaine de Béton Manufacturé (SABM), autrefois française mais reprise en 1990 par un groupe allemand. Il existe également des filiales de SIBM à Dakar et à Conakry.

Le chiffre d'affaires de cette société est passé de 4 milliards FCFA en 1988 à 1,5 milliards en 1991. Ce résultat était maintenu en 1992. Les effectifs qui étaient de 240 personnes en 1988 sont passés à 100 personnes en 1992, dont 30 permanents.

SIBM fabriquait, grâce à ses trois unités, une gamme importante de produits en béton tels que des poteaux électriques, des tuyaux d'assainissement, des dalles de protection de caniveaux, des pavés routiers, des bordures de trottoirs, des poutrelles, des séparateurs d'autoroutes... Le marché des parpaings n'intéresse pas cette société du fait de la concurrence du secteur informel qui commercialise ce produit à 150 FCFA alors que le prix de l'entreprise est de 270 FCFA.

L'unité d'Abidjan continue de tourner mais celle de Bouaké et de Korogho sont actuellement arrêtées faute de marchés. SIBM est disposée à déplacer ses équipements dans une autre région du pays ou dans les pays voisins pour répondre à une demande.

Cette société est déjà intervenue au Burkina Faso, au Mali et au Niger dans les projets à haute intensité de main d'oeuvre. Elle

est actuellement en négociation avec la société des chemins de fer maliens qui a un projet de réhabilitation de la voie jusqu'à la frontière sénégalaise. Une étude devrait comparer les performances techniques et économiques des traverses en fer, en bois et en béton. Plus récemment, la société ivoirienne a transféré une technologie de fabrication de pavés routiers à une société béninoise (SBA) et l'a assistée au lancement de son unité en formant son personnel.

Au-delà des marchés potentiels dans la sous-région, cette société envisage le développement de nouveaux produits tels que le mobilier urbain en béton, les carreaux, les tuiles en ciment et de diffuser son savoir-faire dans les pays de la CEDEAO qui en feraient la demande.

II. La filière produits métalliques pour la construction

Les Industries de Métallurgie de Côte d'Ivoire (IMCI), créées en 1975, fabriquaient à partir de billettes importées des fers à béton par laminage à chaud, avec une valeur ajoutée plus importante que dans les autres entreprises de la même filière. Cette société avait aussi le monopole des importations de fer à béton.

Les équipements du laminoir se sont vite révélés inadaptés à la transformation de billettes de 100 à 120 mm, alors qu'il a été conçu pour les billettes de 85 mm au maximum. La production du laminoir est passée de 10 000 T en 1977 à 1 000 T en 1982, celle des ateliers de dressage et de torsadage de 12 800 T à 4 500 T.

Le coût de production des aciers atteignait 159 000 FCFA/T contre 135 000 FCFA/T à l'importation. Pour ces raisons, l'unité a été fermée en 1982. Le projet de modernisation de d'IMCI ne s'est jamais réalisé, faute de moyens financiers.

Au moment où IMCI a été mise en liquidation est apparu sur le marché un autre transformateur local : la Société des Tubes d'Acier et Aluminium de Côte D'Ivoire (SOTACI), repreneur potentiel de cette entreprise, avec la Société Togolaise de Sidérurgie (STS).

L'étroitesse du marché justifiait l'intervention d'un seul opérateur régional dans le domaine des aciéries et d'un seul opérateur national dans le laminage, aussi la tentative de contrôle des IMCI par les deux autres sociétés avait pour but d'éviter l'intervention d'un nouveau concurrent dans ce domaine.

SOTACI, créée en 1977, a opté pour les fers à béton de petits diamètres, créneau porteur à l'époque, et a mis en oeuvre, dès de départ, une démarche qualité des produits, ces derniers étant régulièrement contrôlés par le Laboratoire du Bâtiment et des Travaux Publics (LBTP) d'Abidjan.

A l'opposé des unités de production d'acier souvent de grande taille, le laminage des produits longs autorisent des unités de

production de plus petite dimension. C'est le choix adopté par SOTACI.

En plus des fers à béton tressés et tréfilés, cette société fabrique des tubes d'acier et d'aluminium soudés, des petits profilés en acier et des tôles minces à partir de bobines (coils) importés. La tôle est déroulée, redressée, ondulée ou nervurée et galvanisée. Il est difficile de déterminer la part de la valeur ajoutée locale, tant les prix des matières premières ont évolué à la baisse ces dernières années.

Les installations de SOTACI ont été réalisées par étapes et étaient correctement dimensionnées, ce qui a permis à l'unité de fonctionner dans des conditions de productivité satisfaisantes.

La capacité de l'unité est de 75 000 T/an alors que la production était de 50 000 T en 1992. De plus, la SOTACI importe 6 000 T de produits finis par an, en particulier le fer à béton de 16 millimètres de diamètre pour le marché national. Cette société emploie 300 personnes et son chiffre d'affaires est en évolution, passant de 6 milliards FCFA en 1985 à 8 milliards en 1990 et à 10,5 milliards en 1992. Cette augmentation s'explique par le rachat de la société Transformation Ivoirienne des Métaux (TIM) qui fabriquait des produits tréfilés et par une bonne politique commerciale.

SOTACI envisage de nouveaux investissements d'un montant de 400 millions de FCFA en vue d'améliorer les performances de la main d'oeuvre et d'augmenter le niveau de production des fers à béton et des produits de tréfilerie (pointes, grillages, treillis soudés). Une partie de cet investissement sera autofinancé, le reste étant réalisé grâce à un prêt bancaire.

Il existait deux autres sociétés fabricant du fer à béton, TIM et les Tréfileries et Clouteries (SOTREC). Ne pouvant concurrencer SOTACI, ces deux entreprises ont fermé leurs portes. SOTREC a été reprise par Tôle Ivoire.

Tôles Ivoire du groupe Agha Khan, associé à des partenaires suisses, japonais et ivoiriens, fabrique des bacs d'acier galvanisé, à partir de tôles d'acier non revêtues importées. La transformation locale comprend la galvanisation, le découpage et le profilage.

Cette société emploie actuellement 220 personnes. Sa production est passée de 22 000 T en 1980 à 25 000 T en 1989 et le chiffre d'affaires a augmenté de 6,3 milliards FCFA en 1981 à 9,8 milliards en 1989, dont 45% réalisés à l'exportation dans les pays voisins.

Métal Ivoire reprise par le groupe indien Chandaria au groupe canadien Alcan Aluminium fabrique des tôles galvanisées en acier, des bacs et bardages en acier et aluminium, des bacs et tôles de couverture en aluzinc (brevet Bethlehem Steel: 55% d'aluminium, 45% de zinc) et des fûts d'emballage pour la peinture. Chandaria est aussi propriétaire de la société Ivoiral qui fabrique aussi des bacs en aluminium.

La capacité de l'usine est de 30 000 T/an avec trois équipes. La production effective a diminué de 12 000 T en 1988 à 7 000 T en 1992. Métal Ivoire qui emploie 50 personnes a vu son chiffre d'affaires diminuer de 6 milliards FCFA en 1987 à 5,2 milliards en 1992.

Jusqu'en 1988, les exportations au Burkina Faso, au Bénin, en Guinée, au Mali, en Mauritanie et au Sénégal représentaient 25% du chiffre d'affaires. La commercialisation avec ces pays a diminué à partir de 1989 pour ne représenter que 8% en 1992.

SAMELA a une activité de fabrication et de pose de charpentes qui représente 80 % de son chiffre d'affaires et de menuiseries en aluminium. Elle appartenait à une société française qui s'était lancée, en 1945, dans le montage de charpentes à partir de composants importés de France. Les exportations dans la sous-région ont été interrompues en 1965 pour répondre au marché de la Côte d'Ivoire en pleine expansion, mais suite à des difficultés de management, cette société a déposé son bilan en 1976 et a été rachetée par un groupement bancaire français (BNP et groupe Palace).

Les exportations ont repris en 1980 pour compenser la baisse du marché national amorcée au début de la décennie quatre vingt. Elles représentaient en moyenne 50% du chiffre d'affaires de Samela entre 1983 et 1989. Le Burkina Faso était le principal client, suivi du Bénin, du Mali et de la Guinée. Depuis 1989, on constate une baisse de la commercialisation extérieure liée aux difficultés économiques que traversent les pays de la sous-région.

La capacité de l'unité de fabrication de charpentes est de 2 400 T/an alors que la production effective en 1992 est de 800 T.

Les menuiseries aluminium (cadres pour portes et fenêtres, chassis pour bureaux...) sont fabriquées à partir de profilés importés d'Europe à 100 000 FCFA/T. La société est à la recherche de fournisseurs de la Communauté proposant un meilleur prix.

La capacité de fabrication de l'unité de montage de produits en aluminium est de 100 T/an, alors que la société n'en a réalisé que 35 T en 1992. Le chiffre d'affaires qui était de 1,5 milliards FCFA par an entre 1983 et 1989 est passé à 800 millions en 1992, du fait de la baisse conjuguée du marché national et des pays voisins.

III. La filière bois

Thanry, filiale d'une société française, également installée au Cameroun, fabrique du bois débité, des moulures, des traverses de chemin de fer à l'exportation et a, aussi, une activité de négoce de grumes.

Son chiffre d'affaires (production et négoce) qui atteignait 17 milliards FCFA en 1987 est tombé à 8,5 milliards en 1991, à cause de la concurrence internationale de plus en plus sévère. A cela s'ajoute une raréfaction des essences proches du lieu de

transformation, obligeant l'entreprise à aller de plus en plus loin, avec comme conséquence une augmentation des coûts d'exploitation et de transport.

L'unité a une capacité de transformation de 100 000 m³/an. En 1991, Thanry a produit 89 000 m³ dont 41 000 m³ de traverses de chemin de fer. En 1992, la production était seulement de 50 000 m³ en raison de la baisse du marché des produits transformés et de la disparition de l'activité de négoce.

Dans les pays de la CEDEAO, Thanry a exporté des traverses en Mauritanie dans le cadre d'un projet financé par le FED et la Société Minière de Mauritanie. La commercialisation de bois débité est plus difficile dans ce pays où les clients se heurtent aux longues procédures d'obtention de devises nécessaires aux règlements de leurs importations. Le Cap-vert constitue le deuxième marché de la sous-région, bien qu'irrégulier. Afin de minimiser les coûts de transport, Thanry livre des quantités de bois supérieures à la demande du client cap-verdien et accorde à ce dernier des délais de paiement au rythme de la distribution sur place. Des commerçants maliens ou nigériens viennent aussi s'approvisionner en bois débités.

Thanry suit de près l'évolution du projet de réhabilitation de la voie de chemin de fer entre le Mali et le Sénégal dans le but de proposer des traverses en bois comme alternative aux traverses en métal ou en béton. Au-delà de la sous-région, cette entreprise est intéressée par le marché des traverses en Algérie et du bois débités en Tunisie, ainsi que par un projet de fabrication de bois déroulé en Côte d'Ivoire.

Trancheivoire, filiale d'une société italienne Trancitalia emploie 100 personnes et transforme 80 000 m³ de bois/an dont 60% de débités, 40% de moulures, de cadres et fenêtres. Son chiffre d'affaires qui était de 1,2 milliards FCFA en 1991 est passé à 2 milliards en 1992, grâce à la progression de la commercialisation des moulures. Le prix d'achat du m³ de grumes est de 2 500 FCFA alors que les bois débités de qualité sont vendus à 150 000 FCFA m³ en Europe et ceux de moins bonne qualité à 15 000 FCFA sur le marché national.

L'Italie est l'unique débouché car l'entreprise a une bonne connaissance de la demande et des clients. Elle ne s'est pas encore intéressée au marché de la CEDEAO car elle ne dispose d'aucune information fiable .

Générale Ivoirienne des Bois (GIB), filiale d'un groupe français, dispose d'une scierie pour la fabrication de bois débités et d'ateliers de production de lambris pour faux plafonds et de décoration, de moulures, de cadres pour portes et fenêtres. Cette société emploie 190 personnes et son chiffre d'affaires stagne depuis trois ans à 1,5 milliards FCFA. La scierie qui tourne à plein régime transforme 70 000 m³ de bois.

Les produits de troisième transformation telles que les lattes en Samba sont destinés à l'exportation dans les pays scandinaves.

De 280 m³ commercialisés dans cette région en 1989, on est passé à 8400 m³ en 1991, soit 30 fois plus. L'Allemagne et l'Autriche constituent de nouveaux débouchés pour ces produits destinés en particulier à la réalisation des saunas. L'Italie est demandeur de parquets.

En 1990, l'entreprise a arrêté l'exportation de portes car le rapport prix/qualité est meilleur en Europe. Dans la sous-région, les exportations sont encore marginales (5% de la production). De faibles quantités de bois débités, de lambris, de cadres pour portes et des manches à balais ont été commercialisés au Sénégal, au Bénin et au Togo. Mais pour développer plus encore la commercialisation de ces produits dans la sous-région, GIB envisage de créer un service spécialisé chargé de mieux connaître le marché et d'identifier les opportunités.

Cette société, qui accorde de plus en plus de place à la fabrication de produits de deuxième et troisième transformation, prévoit d'acquérir deux autres cellules de séchage pour atteindre un bon niveau de production.

La Compagnie des Scieries Africaines (SCAF), qui appartient au groupe libanais SCOA, fabrique du bois débité, du contreplaqué, des portes isoplanes et des maisons préfabriquées en bois. La production actuelle de bois débités est de 40 000 m³/an et de contreplaqué de 24 000 m³/an. Cette entreprise emploie 200 personnes et son chiffre d'affaires est passé de 3,5 milliards FCFA en 1987 à de 2 milliards en 1990.

Le Sénégal est le principal débouché pour le bois débité. Quant à la commercialisation de portes isoplanes, dans ce même pays, elle a pris fin en raison des coûts de fret trop élevés. De plus, le principal client à Dakar importe aujourd'hui lui-même le contreplaqué pour la fabrication de ce produit. Les exportations vers le Bénin, le Burkina Faso et le Mali restent marginales.

Le Groupe auquel appartient SCAF cherche à déployer ses activités au Ghana où il est en négociation avancée avec un partenaire potentiel.

SOFIBOIS, filiale d'une société française, fabrique des bois débités et déroulés à l'exportation. Elle emploie 200 personnes, transforme 80 000 m³ de grumes/an et son chiffre d'affaires est passé de 6 milliards FCFA en 1988 à 3 milliards en 1990. Cette baisse a les mêmes raisons que celles développées plus haut.

IV. La filière PVC

La Société de Transformation Industrielle de Côte d'Ivoire (SOTICI), créée en 1972, fabrique des tubes PVC d'adduction d'eau, d'évacuation d'eaux usées et pluviales, d'assainissement, de forage, des gaines pour câbles et des raccords PVC. Cette société fait parti du groupe Khalil.

La capacité de production de SOTICI est de 8 000 T de produits PVC par an, mais la production actuelle ne dépasse pas 3 000 T.

Cette société qui emploie 150 personnes a réalisé un chiffre d'affaires de 2,5 milliards FCFA en 1992 contre 2 milliards en 1983. La matière première est importée des Etats Unies et d'Amérique Latine.

SOTICI a éliminé tous les concurrents nationaux, grâce à une stratégie fondée sur la qualité des produits et sur la maîtrise de la technologie. A cet égard, cette société a bénéficié de l'assistance de la filiale française du groupe mondial ALPHACAN, présent dans le capital à hauteur de 34%.

30% de la production de SOTICI sont destinés à l'exportation au Burkina Faso, en Mauritanie, au Nigéria mais aussi dans les pays hors CEDEAO comme le Zaïre et le Tchad. Les projets d'adduction d'eau, principal marché dans ces pays, étaient financés par la Banque Mondiale, la coopération danoise ou la Caisse Centrale de Coopération Economique.

Cette société envisage de répondre à l'appel d'offre concernant un projet, au Bénin, de fabrication de compounds en PVC d'un montant de un milliard de FCFA.

Hydroplast, qui appartenait au Groupe Eternit, connu en Afrique pour la fabrication de produits en amiante ciment, fabrique des raccords d'adduction d'eau en PVC, de diamètres variant de 32 à 110 millimètres. Cette entreprise est la seule en Afrique de l'ouest, avec une société nigérienne, à fabriquer des raccords de cette taille. La poudre ou les granulés en PVC sont achetés à SCCI, société appartenant au Groupe Khalil, la résine est importée d'Europe .

La capacité de fabrication de l'unité est de 200 T/an alors que la production atteignait 125 T en 1992 (110 T en 1991). Cette société, qui emploie 19 personnes, a un chiffre d'affaires en forte diminution. De 450 millions FCFA en 1990, il est passé à 300 millions en 1992.

Alors que le marché national est en baisse, les activités de l'entreprise tiennent encore grâce aux exportations au Mali, au Bénin, au Burkina Faso et au Togo, qui ont doublé en un an, représentant 22% du chiffre d'affaires.

La commercialisation des produits au Burkina Faso, qui était le premier client, est en diminution alors que le marché dans les autres pays est en progression. Le Niger n'intéresse plus cette société car les banques règlent avec trop de retards les marchandises livrées. Le marché du Sénégal est difficile à pénétrer, les importateurs de ce pays commercialisant des produits à meilleurs prix. De plus, le système sénégalais de taxation des raccords en PVC importés de Côte d'Ivoire est défavorable.

L'un des marchés qui intéresse le plus Hydroplast est celui du Bénin, dans la perspective du lancement de la zone franche.

V. La filière peinture

SAEC qui fabrique des peintures pour le bâtiment, des peintures industrielles et marines sous licence Astral, appartenait au groupe Hollandais AKSO qui possédait aussi des filiales à Abidjan, au Bénin et au Togo. Le groupe AKSO a décidé de se retirer de l'Afrique en 1990.

SAEC emploie 120 personnes et son chiffre d'affaires, après avoir connu une baisse entre 1988 et 1990, est passé de 3 à 4 milliards FCFA entre 1991 et 1992, grâce aux exportations vers le Burkina faso et le Ghana.

Cette société a une capacité de production de 8 000 T/an de peinture. Elle en fabriquait 7 000 T en 1982 et détenait 50 % du marché ivoirien à cette époque. Aujourd'hui, SAEC ne produit plus que 3 500 T, baisse liée à la réduction du marché national qui est passé de 15 000 T, il y a dix ans, à 7 000 T aujourd'hui.

Le faible niveau de production s'explique aussi par une forte concurrence, car deux autres sociétés se disputent aussi le marché: JAL Afrique, reprise par Métalivoire, qui fabrique des peintures de qualité moyenne mais qui trouvent preneur grâce à des coûts concurrentiels et la Seigneurie qui vise le haut de gamme, mais qui connaît des difficultés, du fait de la chute de la demande de peinture de qualité.

La matière première est importée à 90 % d'Europe. Les taxes à l'importation sont de 30 à 40%. A cela s'ajoute les droits fiscaux, la TVA et les redevances, considérés très élevés pour un produit d'utilité publique. Ces taxes sont, de toute manière, répercutées sur le prix final des produits.

Les exportations vers le Burkina Faso et le Mali sont en moyenne de 1 300 T/an et représentent actuellement 20 % du Chiffre d'affaires. Pour contourner les nombreux obstacles au commerce avec les pays voisins, SAEC implante des filiales dont deux seront opérationnelles en 1993, la première au Burkina Faso et la seconde en Guinée.

Dans le but de promouvoir la qualité des produits auprès des clients et pour valoriser la profession, SAEC vient de lancer, à Abidjan, un centre de formation aux métiers de la peinture. Cette formation est agréée par le Fonds National de Régulation qui gère la taxe de formation payée par les entreprises. Celles qui souhaitent former leur personnel peuvent bénéficier d'une aide.

Trois à quatre stages sont prévus dans l'année. L'alternance atelier/école permet aux stagiaires de maîtriser les connaissances théoriques et pratiques nécessaires, à la préparation et à l'application des peintures.

Ce centre de formation peut jouer un rôle important dans la sous-région, dans le domaine de la promotion des métiers de la peinture.

JAL Afrique, filiale de Métal Ivoire, est le principal concurrent de SAEC dans le domaine des peintures. La production en 1992 était de 4 000 T et le chiffre d'affaires de 1,8 milliards FCFA en 1992. La production est en légère augmentation par rapport à 1991, grâce à politique commerciale active qui a permis de prendre une part du marché de SAEC et de Seigneurerie, alors que la demande nationale est en baisse.

Les exportations, principalement au Burkina Faso, au Mali et au Niger représentaient 15% du chiffre d'affaires en 1992.

La publicité faite sur les peintures fabriquées par JAL Afrique est fortement contestée par SAEC. En effet, la première société affiche des panneaux sur toute la capitale, associant ses produits à "la qualité suisse", alors que la peinture distribuée est de qualité inférieure à celle des deux autres producteurs ivoiriens.

VII. La filière marbre et granit

Italmarbre fabrique, à partir de marbre et de granit importés d'Italie, des produits à la demande tels que des carreaux sanitaires et de sol, des tables, des objets de décoration, des dalles de cimetière. La capacité de découpe et de ponçage est de 30 m² de produits par jour.

Cette société emploie actuellement 15 personnes et son chiffre d'affaires était de 500 millions FCFA en 1991, alors qu'il atteignait 700 millions en 1988. Les importations qui étaient en moyenne de 450 T/an jusqu'en 1990 sont, depuis, en diminution, soit 400 T en 1992.

Pour les plaques de marbres bruts, les taxes douanières et fiscales sont de 17,6%, alors que pour les marbres et granit polis ils s'élèvent à 54%. Dans les deux cas la TVA est de 25%.

Cette société, malgré une production continue, connaît des difficultés de trésorerie dues aux frais financiers des crédits contractés pour l'achat des équipements (18% d'intérêts).

Le responsable d'Italmarbre met l'accent sur la cherté des transports des matières premières qui représentent le premier poste de dépense de l'entreprise. Le prix de transport de marbre et de granit de l'Italie en Côte d'Ivoire est de un million FCFA par conteneurs. A raison de vingt conteneurs les coûts mensuels de transport s'élèvent à 20 millions FCFA.

Cette société reçoit parfois des clients du Ghana et du Burkina Faso qui viennent s'approvisionner en lavabos, en dalles ou en carreaux. Elle recherche un partenaire pour développer ses produits au Ghana et envisage de transférer son savoir-faire à un partenaire potentiel burkinabé qui a un projet de création d'un atelier de transformation de marbre.

CHAPITRE IV : LE GHANA

I. La filière ciment et composants en béton

Le Gouvernement Ghanéen détient 40 % du capital des cimenteries Ghacem Ltd, installées à Tema et à Takoradi, et le groupe scandinave Scamcem 60%. La capacité des deux unités de broyage de clinker est passée de 500 000 T en 1988 à 1 000 000 T en 1992. Ces unités tournent à plein régime et de nouveaux investissements sont prévus pour augmenter encore leur production.

Conformément aux objectifs du Gouvernement, cette société, qui emploie aujourd'hui 266 personnes qualifiées, couvre en priorité le marché national en pleine expansion. Pour satisfaire la demande, le Ghana a importé 600 000 T en 1991. Le clinker provenant d'Espagne, de Norvège, de Tunisie, de Chypre et de Syrie est soumis au contrôle de la qualité. Son prix est de 40 US \$ la tonne.

Le coût de production du ciment Ghanéen est 30% moindre qu'à Cimtogo à Lomé et 40 % moindre par rapport aux cimenteries d'Abidjan. Le prix de vente sortie usine est de 18 000 FCFA.

South Ghana Cement, implanté à Tema, emploie 10 personnes et fabrique, avec des équipements obsolètes à peine 50 000 T/an de ciment à base de calcaire local. Le prix du ciment sortie usine reste malgré tout intéressant: 14 000 FCFA/T. Cette société projette de lancer une cimenterie de 500 000 T/an, à partir de calcaire identifié dans trois régions du pays.

L'investissement en équipements est estimé à 4 millions US \$. Le promoteur de ce projet a déjà réalisé une étude de pré-investissement; il est en négociation avec un partenaire technique indien et recherche un financement.

A l'aval de la cimenterie, le promoteur prévoit de lancer une unité de fabrication de panneaux en béton à âme en polystyrène, destinés à la fabrication de logements dont la demande atteint 300 000 unités alors que l'offre publique et privée n'en réalise que 70 000.

Fullgrip, spécialisé dans la fabrication de tuyaux en amiante ciment emploie 45 personnes. Au niveau national, Cemonit est le principal concurrent. La production annuelle de Fullgrip est de 300 T/an, alors que la capacité installée est de 3000 T. L'amiante est importée du Canada, du Botswana, et du Zimbabwe.

Cette entreprise exportait au Nigéria, mais la commercialisation a pris fin avec le lancement d'une unité fabricant le même produit.

Fullgrip souffre actuellement de la baisse des marchés publics et des remboursements des prêts contractés. Depuis quelques mois, la trésorerie atteint un niveau critique. Le responsable de l'entreprise a mis l'accent sur l'inadaptation du système de crédit international, qui oblige les entreprises africaines à choisir des

partenaires financiers et des équipements provenant du pays bailleurs de fonds. Cette contrainte interdit les négociations avec d'autres partenaires potentiels et toute comparaison des offres de technologies et de services.

II. La filière produits métalliques pour la construction

Ghana Louvre, entreprise à capitaux ghanéens et anglais commercialise des matériaux de construction (carreaux, sanitaires en particulier). En 1991, son chiffre d'affaires était de 400 millions FCFA. Elle a lancé, en 1990, un atelier de montage de naccos et de cadres en aluminium pour portes et fenêtres. Cette société emploie 65 personnes, dont 8 à l'atelier d'assemblage des produits. En 1991, elle a produit 100 000 naccos et cadres.

Les composants en aluminium viennent d'Angleterre, mais Ghana Louvre s'approvisionnera bientôt dans le pays, qui lancera une unité de fabrication de profilés en aluminium en 1993.

L'entreprise ghanéenne fabrique essentiellement pour le marché national où s'exerce une forte concurrence avec quatre autres sociétés importatrices de produits finis.

Parmi les clients de Ghana Louvre, il y a des hommes d'affaires burkinabés, ivoiriens et togolais qui viennent prendre livraison de pièces en vue de les commercialiser dans leur pays. Le Togo intéresse particulièrement la société ghanéenne qui envisage d'installer dans ce pays un comptoir de distribution.

III. La filière céramique

Clay product ltd, société publique de fabrication de briques est en réhabilitation. Cette société réalise actuellement le montage des équipements de séchage qu'elle vient d'acquérir d'Angleterre. Les performances des postes malaxage, extrusion et cuisson seront améliorées pour porter la production annuelle à 15 000 000 de briques et à 3 000 000 de tuiles. Le four, de type Hoffmann, a une capacité de 400 000 produits. La nouvelle unité utilisera du fuel et du gaz comme source d'énergie.

Cette société emploie jusqu'à 130 personnes lorsque l'unité tourne à pleine capacité. La matière première se trouve à 8 km d'Accra. Le prix de la brique est comparable à celui du parpaing sable/ciment.

La situation financière de cette société est précaire à cause de l'importance des frais financiers dus aux crédits contractés. De plus, l'absence de trésorerie gêne le déroulement normal des activités.

Le responsable de cette société mise beaucoup sur la qualité des produits pour mieux s'implanter sur le marché et souhaite avoir, à cette fin, l'assistance de l'ONUDI pour la formation de son personnel aux différents postes de travail.

Ashanti bricks and construction ltd est installée à Kumasi et emploie actuellement 20 personnes à la fabrication et à la cuisson des briques. L'argile qui se trouve à peine à 200 m de l'unité est de très bonne qualité. La production effective est de 480 000 briques/an, alors que la capacité de fabrication est de 3 000 000. Cette faiblesse s'explique par le fait que le séchage naturel s'étale sur une période d'environ deux semaines, créant ainsi des goulots d'étranglement. Enfin, la forte saison des pluies interdit à l'unité de fonctionner pendant six mois dans l'année.

Le prix de la brique est de 200 ¢ contre 300 ¢ pour le parpaing en ciment, alors que le premier matériau est d'une meilleure qualité que le second.

Pour satisfaire une demande nationale en progression, Ashanti bricks and construction ltd prévoit la modernisation de l'unité de Kumasi en développant un système de séchage artificiel et en augmentant la capacité du four à 18 000 000 produits/an.

De plus, cette société a un projet de rachat de l'entreprise publique Gehoc bricks and tiles qui se trouve à Accra. Les deux futures unités fabriqueront des briques, des tuiles et des carreaux, dont une partie sera destinée aux marchés ivoirien, togolais et burkinabé. Le montant global de l'investissement de ce projet est de 20 millions US \$. La société ghanéenne recherche un partenaire financier, technique et commercial. Elle est en négociation avancée avec une firme américaine, mais elle reste encore ouverte à des propositions de partenaires potentiels européens.

CHAPITRE V : Le MALI

I. La filière ciment

Lancée en 1969, IMACO, cimenterie d'une capacité de 50 000 T/an, a connu un arrêt de 1987 à 1991, date à laquelle elle a été acquise par un promoteur privé. La production à partir du calcaire local était de 20 000 T en 1991 et de 30 000 T en 1992.

IMACO, installée à 430 km de Bamako a bénéficié pendant longtemps de l'assistance technique de la cimenterie de Dakar (SOCOCIM). La taille de l'unité est incompatible avec les économies d'échelle et le prix du transport rentre pour une part importante dans le coût de production, à cause de l'éloignement entre le gisement de calcaire et l'unité (36 Km).

Une étude de pré-faisabilité a été réalisée pour porter la capacité de production de l'usine à 200 000 T. Le propriétaire de la cimenterie recherche un partenaire technique et financier. Des négociations ont été engagées avec SOCOCIM et un promoteur marocain.

II. Produits métallique pour la construction

Socom, spécialisée dans la construction métallique a été rachetée en 1979 à une société française par un promoteur privé

malien avec le concours financier de l'IDA. Après le départ du promoteur français, plusieurs petits entrepreneurs ont créé leur propre atelier de montage de charpentes, plaçant en difficulté Socom. Une vive concurrence sévit entre tous ces fabricants, alors que le marché de la construction métallique au Mali est en nette régression depuis 1985. Socom emploie 50 personnes et son chiffre d'affaires est passée de 802 millions FCFA à 500 millions en 1991.

Le responsable de cette société a mis l'accent sur le fait, qu'au delà de la concurrence avec des petites entreprises nationales, il est confronté à celle des grandes entreprises étrangères. Socom, de taille moyenne, n'a aucune chance d'être retenue pour l'exécution de grands travaux (ponts, routes, réhabilitation des chemins de fer...), attribués généralement à des sociétés étrangères, mieux placées pour y répondre. A titre d'exemple, sur un marché de construction de génie civil, en 1989, de 30 milliards de FCFA, 5 milliards seulement ont été attribués à des entreprises maliennes, le reste allant à des sociétés étrangères.

Tôle mali, fait parti du groupe IPS d'Agha Khan qui possède des unités en Côte d'Ivoire, au Burkina Faso, au Niger et au Sénégal. Cette société emploie 25 personnes et son chiffre d'affaires qui était de 1, 350 milliards FCFA en 1991 a augmenté de 7% en 1992.

Tôle Mali contrôle 50% du marché national évalué à 6 000 T/an et de pointes estimé à 600 T/an. Les bobines d'acier sont importées de Côte d'Ivoire, du Japon, du Brésil et d'Afrique du sud via le Zimbabwe. Les sociétés du Groupe IPS, dont Tôle Mali fait parti, réalisent des achats groupés de matières premières. Les droits douaniers sont nuls pour les matières provenant des pays de la CEAO, mais les autres taxes (DFI, CPS, CPS, TVA), restent élevés: 52%.

Somafan est le principal concurrent de Tôle Mali.

L'entreprise Tunkara est le principal importateur de matériaux de construction dans le pays. Les fers à béton, les profilés en aluminium, les poutrelles en acier et les tôles sont les principaux produits importés. Cette société s'approvisionne auprès de SOTACI en Côte d'Ivoire. Elle emploie 15 personnes, son chiffre d'affaires augmente de 3% par an; il est de 1,2 milliards FCFA en 1992.

Le coût des transports est le principal problème signalé par cette entreprise. Le prix d'achat d'une tonne de fer à béton est de 150 000 à 180 000 FCFA/T et le transport de ces produits, de la Côte d'Ivoire au Mali, est de 20 000 FCFA/T, représentant ainsi 11 à 13 % du prix des produits à la distribution.

Cette entreprise lancera sur ses fonds propres une unité de fabrication de fer à béton d'une capacité de 4 000 T/an pour couvrir une part du marché malien évalué à 12 000 T/an.

III. La filière PVC

L'entreprise Sada fabrique depuis 1979 des tubes en PVC pour adduction d'eau et évacuation d'eau usées. Ces produits étaient auparavant importés de Côte d'Ivoire, mais aujourd'hui ce pays est en mesure de livrer le compound. La capacité de l'unité est de 1 000 T/an, la production est stable depuis trois ans, soit 700 T/an. Cette entreprise emploie 24 personnes et son chiffre d'affaires est passé de 300 millions FCFA en 1985 à 100 millions en 1991.

Cette société connaît des difficultés dues à la concurrence des produits ivoiriens, dont le prix est 25% moins élevé, et des produits rentrés en fraude, également moins chers. Elle envisage d'améliorer la productivité et de rechercher des débouchés pour ces produits.

IV. La filière peinture

A l'exemple des autres pays, cette filière connaît de sérieuses difficultés.

Somapec fabrique des peintures sous licence Astral. SAEC Abidjan réalise le contrôle de la qualité des produits deux fois par an. La capacité installée est de 1 200 T/an et la production est passée de 791 T en 1990 à 567 T en 1992. Son chiffre d'affaires a diminué de 800 millions FCFA en 1990 à 600 millions en 1992. Les taxes frappant les matières premières sont particulièrement élevées (85%). En plus de la baisse du marché qui est passé de 1 200 T en 1987 à 580 T en 1992, des fortes taxes et du prix élevé des emballages, l'entrée en fraude des peintures placent cette entreprise devant de graves difficultés.

Le volume de produits rentrés en fraude, de Côte d'Ivoire et du Maroc principalement, est de plus en plus important, représentant une menace pour les entreprises locales. Le stock potentiel de peintures rentrées illégalement est équivalent à deux années de production des trois entreprises maliennes.

La Société Générale de Surveillance (SGS) intervient bien dans le contrôle de la qualité des marchandises et dans la vérification de leur valeur mercatoriale lorsque les commandes dépassent 1,5 millions FCFA pour le cas des peintures, mais pour échapper à ce système de contrôle, certains importateurs passent des commandes d'une valeur inférieure à 1,5 millions de FCFA, d'autres font des fausses déclarations sur les quantités commandées et sur les prix.

Le responsable de Somapec et les autres fabricants nationaux des peintures ont formulé une requête au gouvernement pour prendre les mesures nécessaires pour protéger leurs produits. Ils proposent une interdiction temporaire des importations de peintures, une réduction des taxes douanières sur les matières premières, sur les emballages importés et une meilleure surveillance de frontières.

Générale des Peintures a de telles difficultés qu'elle en est réduite à vendre directement à des particuliers des quantités très faibles de produits (entre 7 et 25 kg). Sa capacité de production est de 1 200 T/an, mais elle n'a réalisé que 85 T en 1992. Son chiffre d'affaires est passé de 500 millions FCFA en 1989 à 50 millions en 1992.

En plus des problèmes que connaît Somapex, Générale des Peintures est confrontée à l'absence de trésorerie. Actuellement, elle n'est plus en mesure de régler ses fournisseurs qui exigent des paiements au comptant de leurs matières premières. Si elle ne trouve pas rapidement un financement, cette société sera, d'ici peu, condamnée.

V. Les filières briques cuites, chaux et sanitaires

L'Usine Céramique du Mali (UCEMA) a été créée en 1966 pour fabriquer de la chaux, de la poudre de marbre et de la céramique fine. Cette entreprise publique a été rachetée, en 1991, par un promoteur privé. Actuellement, UCEMA produit en très faible quantité de la chaux et des objets décoratifs en céramique. Le promoteur est à la recherche de financement et d'un partenaire technique pour la modernisation de ses ateliers de fabrication.

Ce projet est trop ambitieux. Il a été recommandé aux responsables de cette entreprise de réaliser une étude de marché sur les différents produits afin de lancer, prioritairement, la fabrication de celui qui fait l'objet de la plus forte demande. Le développement des autres produits pourra se faire ultérieurement au vu des résultats.

CHAPITRE VI : LE SENEGAL

I. La filière ciment et composants en béton

Sococim fabrique du ciment à partir du calcaire local. La capacité de l'unité, créée en 1945, est passée de 40 000 T/an à l'origine à 200 000 T en 1960, 400 000 T en 1984 et 850 000 T en 1990. Cette société emploie 350 personnes, dont 50 dans l'administration.

La production actuelle de 550 000 T répond à la demande nationale. Il existe, dans le domaine du contrôle de la qualité du ciment, un accord d'assistance technique avec la société française Lafarge.

Grâce à de meilleures performances techniques, le coût de production de ce produit est passé de 44 000 FCFA/T, en 1991, à 35 000 FCFA/T en 1992, soit une diminution de 15%. Le prix rendu sur chantier, à Dakar, est de 35 400 FCFA/T.

Malgré tout, le ciment fabriqué au Sénégal n'est pas concurrentiel dans la sous-région pour plusieurs raisons:

- le gypse acheté au Maroc et qui rentre dans 3,5 % dans le produit final est fortement taxé (50%);
- le clinker fabriqué par la cimenterie est plus cher que les importations;
- l'énergie est le poste le plus élevé dans le coût de production, malgré une légère baisse du prix de l'électricité et du fuel, fortement taxé par le Gouvernement (77 700 FCFA/T TTC au lieu de 20 000 FCFA/T sur le marché mondial);
- les moyens de transport vers les pays demandeurs (Mali, Niger, Burkina) sont insuffisants et greffent de près de 50% le prix du ciment livré.

Dans le domaine de la coopération technique, Sococim est intervenue dans la remise en marche de la cimenterie IMACO au Mali.

La société sénégalaise livre à la demande le Mali en clinker, mais la seule exportation d'importance réalisée dans ce pays remonte à 1986, avec la commercialisation de 300 000 T de ciment pour la construction du barrage de Banatali. La deuxième phase de ce projet qui devrait démarrer en 1993, ainsi qu'un projet de réalisation d'un canal intéressent Sococim, mais la concurrence sera vive avec les cimentiers Ivoiriens, Ghanéens et Togolais.

SABM fabrique à base de béton des pavés routiers sinusoidaux, des traverses de chemins de fer, des poteaux électriques, des planchers précontraints, des glissières de sécurité routière, des produits d'assainissement, de voirie et des composants légers en béton pour la construction.

Ses effectifs sont passés de 80 personnes en 1991 à 20 en 1992. Le chiffre d'affaires suit le même rythme. Il était de 300 millions FCFA en 1988, 200 millions en 1990 et 120 millions en 1991. Les estimations en 1992 sont très pessimistes : 80 millions FCFA.

Actuellement, la production annuelle ne dépasse pas 350 m³ de produits, alors que la capacité de production est de 1 200 m³/an.

Depuis 1990, le marché national de composants en béton est en nette régression. Quant aux grands marchés de la sous-région, ils sont, en général, attribués à des firmes extérieures qui contrôlent le projet de la conception à la réalisation et qui font peu appel à des sous-traitances locales.

Eternit, lancée en 1967, fabrique des plaques ondulées, grandes ondes et petites ondes, en fibro-ciment et des accessoires de couverture. Le principal concurrent est **Sodida** qui fabrique des tuiles en ciment.

Eternit emploie 66 permanents et une quinzaine de journaliers. Filiale d'un groupe français, elle a été reprise en 1986 par une firme belge. Sa capacité de production est de 1 400 000 m² de produits/an. Après avoir atteint le niveau maximal en 1978, elle stagne depuis trois ans à 750 000 m²/an, en raison de la baisse du marché national. La demande de plaques grandes ondes vient des sociétés immobilières de construction et des entreprises industrielles, alors que la demande de produits petites ondes est le fait des particuliers.

Le ciment, principale matière première utilisée est d'origine locale, l'amiante est importée du Canada (400 000 T/an) et de Russie (160 000 T/an). Les taxes douanières et fiscales de cette matière première s'élèvent à 55%

Le prix de la plaque ondulée grandes ondes de 3m x 0,86m x 0,006m est de 7 400 FCFA et de la plaque de 3m x 0,86m x 0,004m de 6 300 FCFA. Le prix de la plaque petites ondes de 2m x 0,85 x 0,003 est de 2069 FCFA. Eternit envisage de lancer, sur le marché, des tuiles en ciment de différentes formes, dimensions et couleurs.

Jusqu'en 1988, cette société exportait au Mali, en Mauritanie et en Guinée, mais jamais plus 5 000 m²/an. Il n'y a plus d'exportation depuis cette date, la concurrence étant trop forte sur le marché extérieur.

Dans le cadre de la diversification adoptée par l'entreprise, une unité de fabrication de briques de terre stabilisée a été lancée en 1989. Cette opération s'est soldée par un échec pour plusieurs raisons :

- la matière première utilisée était impropre à la fabrication de briques;
- les équipements utilisés étaient mal maîtrisés;
- les produits obtenus étaient de très mauvaise qualité, aucun système de contrôle n'ayant été mis en place par l'entreprise;
- l'absence d'une politique commerciale.

Aujourd'hui, l'entreprise se trouve avec un stock de briques invendues équivalent à 50 logements.

II. La filière produits métalliques pour la construction

SOSETRA, (ex tréfilerie de Dakar), était l'une des plus grandes sociétés de tréfilage et d'étirage de produits de la sous-région. Cette entreprise, filiale d'une société française qui détient 90 % du capital, fabrique, à partir de fil machine importé, des fils clairs et recuits, des treillis soudés pour la fabrication de béton précontraint, des pointes, des fers à béton, des tiges filetées pour la fixation de tuiles en fibro-ciment sur les toitures, des fils galvanisés fins utilisés dans le secteur rural, la pêche et l'emballage, des grillages et des ronces artificielles.

La capacité installée de l'usine est de 20 000 T/an, mais la production actuelle ne dépasse pas 7 000 T/an. SOSETRA emploie 50 personnes et le chiffre d'affaires en 1991 était de 1,6 milliards FCFA. La production et le chiffre d'affaires étaient en baisse en 1992.

La Compagnie Sénégalaise pour la Transformation des Métaux (CSTM), créée en 1960, fabrique des bacs pour toiture et bardage en aluminium ou acier galvanisé et des tôles ondulées galvanisées. Cette société est passée de la tutelle du groupe Pechiney, à celle d'Industrial Promotion Services (IPS) du groupe Agha Khan.

CSTM produit 2 500 T/an de tôles, 100 T/an de bacs galvanisés et 70 T/an de bacs en aluminium. Cette société fonctionne à 50% de ses capacités. Le chiffre d'affaires est passé de 1,8 milliards FCFA en 1990 à 1,7 milliards en 1992.

L'aluminium est importé du Cameroun, l'acier de Côte d'Ivoire, de la CEE et du Japon. Les droits de douanes, hors pays de la CEAO, sont de 15,30%, les taxes fiscales de 30%, la TVA de 7% et les redevances de 3%, soit un total de taxes douanières et fiscales de 55%. Les droits de douane des matières premières en provenance des pays de la CEAO sont nuls, les autres taxes restent inchangées.

Ces taxes, particulièrement élevées, renchérissent le coût final des produits destinés au marché national. De plus, ce système n'encourage pas la transformation locale car les produits finis, importés du Japon, sont taxés au même taux que les matières premières.

CSTM exportait en Mauritanie avant les événements, mais actuellement ce marché ainsi que ceux de la Guinée et du Burkina Faso sont couverts par la concurrence Ivoirienne.

La société Construction Métallique Africaine (CMA), créée en 1980, est spécialisée dans les études et la réalisation de constructions métalliques, la menuiserie métallique, la chaudronnerie, le montage d'unités industrielles et la maintenance industrielle. 80% des matières premières (aciers en barre, profilés, cornières, tôles...) sont importés de France, les 20% restants, de Belgique. Les droits douaniers de ces produits s'élèvent à 35%, mais ils sont nuls pour ceux rentrant dans des projets de constructions d'utilité publique.

CMA emploie actuellement 48 personnes dont deux ingénieurs, deux économistes, 10 techniciens et agents de maîtrise et 34 ouvriers qualifiés. La production actuelle est de 700 T/an alors que la capacité de l'unité est de 2 000 T/an. Le chiffre d'affaires qui était de 600 millions FCFA jusqu'en 1990, a diminué de moitié en 1991. Cette baisse s'explique par une diminution sensible de la demande nationale et par la perte du marché mauritanien, suite aux problèmes en 1991.

Au Sénégal, cette société réalise 70% de ses activités dans le secteur privé et 30% dans le secteur public. A l'extérieur, CMC est intervenue au Mali, dans la construction d'habitations des ouvriers

travaillant à la réalisation du barrage de Manantali et en Mauritanie pour assurer l'entretien et la maintenance de la Société Nationale des Industries métallurgiques.

III. La filière produits en PVC

CCIS, entreprise à capitaux libanais fabrique, à partir de granulés, des tuyaux en PVC pour les voieries et l'électricité. Elle emploie 80 salariés et une vingtaine de journaliers. Les matières premières viennent des USA, de l'Europe et de Russie. La production actuelle est de 3 000 T/an de tuyaux, alors que la capacité de fabrication est de 8 000 T.

Cette unité est confrontée aux les variations des coûts des matières premières dues aux fluctuations du dollar et par les fortes taxes à l'importation qui atteignent 65%. Les produits ne sont pas compétitifs par rapport aux importations. De ce fait, les exportations de cette société restent marginales (250 T de PVC au Mali, en Mauritanie et en Gambie en 1990). Au Sénégal et dans les autres pays de la CEDEAO, cette entreprise se heurte à une vive concurrence d'une société ivoirienne.

IV. la filière peinture

SAEC, société de fabrication de peinture, emploie 70 personnes. Le chiffre d'affaires passera de 1,5 milliards FCFA à 2 milliards. L'unité de production, qui fonctionne à pleine capacité (2 500 T/an), est soumise à rude concurrence car il n'existe pas moins de quatre autres sociétés dans le même domaine à Dakar, dont deux filiales du groupe Total: Sénélac et Sapec.

Le marché national est le principal débouché de SAEC qui est intervenue dans les programmes de construction de logements sociaux financés par la Banque de l'Habitat du Sénégal. Elle exporte 5% de sa production en Guinée Bissau, en Mauritanie et en Guinée.

V. la filière bois

L'entreprise le bois commercialise du bois scié et fabrique des produits de menuiserie, d'ébénisterie et des portes isoplanes. Cette société emploie 50 ouvriers et techniciens permanents et une vingtaine de tâcherons. Elle transforme 13 000 m³ de grumes avec un rendement de 60%.

Elle s'approvisionne en matières premières (Samba, Fraké, essences diverses) en Côte d'Ivoire depuis 40 ans et bénéficie, de ce fait, de facilités de la part des fournisseurs. Malgré l'augmentation des coûts, le bois ivoirien reste concurrentiel par rapport au bois Camerounais, Congolais ou Centrafricain qui ne bénéficient pas des tarifs douaniers préférentiels de la CEAO.

Pour le responsable de cette entreprise les procédures administratives très lourdes de dédouanement gênent considérablement la bonne marche des activités.

CHAPITRE VII : Le TOGO

I. La filière ciment

Cimtogo fait parti du groupe Scandinave Scancem. Sa capacité de production est de 500 000 T/an. Elle a réalisé en moyenne 300 000 T entre 1985 et 1989 et sa production en 1992 était de 385 000 T, soit un taux de marche de 70%. Cimtogo répond au marché national évalué à 250 000 T/an, le reste étant exporté au Burkina Faso. Le principal concurrent à l'extérieur est la Côte d'Ivoire, mais le Ghana le sera bientôt, de même que le Bénin, lorsque sera réalisée la route Cotonou-Ouagadougou.

Cimtogo s'intéresse de près à l'acquisition de CIMAT, cimenterie burkinabé.

II. La filière produits métalliques pour la construction

Sototôle, entreprise publique, réalise une transformation légère de l'acier importé (galvanisation, ondulation, découpe). La capacité de production est de 12 000 T/an alors que l'unité n'a fabriqué, en 1992, que 4 500 T, soit un taux de marche de 37,5%. Elle emploie actuellement 65 personnes et son chiffre d'affaires est stable depuis 1989 (2,4 milliards FCFA).

Cette entreprise a un personnel encore pléthorique et peu productif. Elle n'est pas concurrentielle sur le marché régional, car elle ne bénéficie pas des avantages douaniers accordés aux entreprises de la CEAO. Sototôle est en voie de privatisation.

La Société Togolaise de Sidérurgie (STS) qui produisait, entre autres, du fer à béton est actuellement arrêtée. Les autres sociétés AluTogo (profilés en aluminium) et Alurex (portes, fenêtres, châssis en aluminium) rencontrent de sérieuses difficultés à cause de la baisse du marché national et de la concurrence des produits importés.

III. la filière PVC

L'Industrie Togolaise de Plastique (ITP), créée il y a dix ans, fabrique par extrusion, injection et soufflage, une gamme très variée de produits (tubes et raccords en PVC d'adduction d'eau, d'évacuation d'eaux usées et pluviales de 32 à 500 mm de diamètres, gaines pour l'électricité et pour la canalisation de lignes de télécommunication). Cette société, du groupe hollandais Wavin, employait 80 personnes en 1992 contre 160 en 1986. ITP a une capacité de 4 800 T/an, mais elle n'a réalisé que 1 800 T en 1992, soit un taux de marche de 37,5%.

Cette entreprise exportait le quart de sa production au Burkina Faso, au Niger et au Mali, mais le commerce avec ces pays s'est dégradé à cause des taxes élevées frappant les produits togolais (82% pour le Burkina) et de l'émergence de producteurs locaux de tubes et de raccords en PVC.

ITP recherche des partenaires commerciaux au Nigéria (marché évalué à 8 000 T), au Bénin et envisage de transférer son savoir-faire.

IV. La filière peinture

Luxolin a été lancée en 1968, à un moment où le marché de la construction était porteur. Sa capacité de production était passée de 800 T à 2 000 T en 1974, puis 2 500 T en 1991. Cette entreprise qui emploie 40 personnes a vu son chiffre d'affaires diminuer de 800 millions FCFA en 1980 à 200 millions en 1991. Devant la concurrence des peintures importées de manière frauduleuse et des nouveaux fabricants locaux (SCIL, GMC), Luxolin a dû baisser ses prix pour garder une part de marché, au risque de réduire dangereusement ses marges.

Aujourd'hui l'entreprise n'a plus de fonds de roulement nécessaire à l'achat de matières premières et sa production est insignifiante.

SCIL Togo est une société privée, à capitaux nationaux (51 %) et Italiens (49). Elle emploie actuellement 25 personnes, la capacité installée est de 1 200 T/an, mais la production n'a jamais dépassé 500 T/an. Son chiffre d'affaires est stable depuis trois ans, soit 125 millions FCFA. A l'exemple de Luxolin, cette société est confrontée à des difficultés de trésorerie.

V. Les filières carrière, marbre et briques

SOTOMA, société d'Etat, a été créée en 1968 pour répondre à la demande de produits en granit, de marbre et de briques cuites. Elle a fonctionné jusqu'en 1986. Après un arrêt de cette date à 1989, la société a relancé la production, mais à un rythme très faible. En 1991, elle a été de nouveau fermée. SOTOMA est actuellement à la recherche d'un promoteur privé.

La capacité installée de l'unité de fabrication de carrière était de 5 300 m³/an, de marbre de 105 000 m²/an et de briques de 15 000 T/an. La production de produits de carrières est passée de 2 382 m³ en 1989 à 228 m³ en 1991, de marbre de 11 206 m² à 3 973, et de briques de 8 257 T à 5 586 T au cours de la même période.

Les effectifs étaient de 125 personnes en 1989 contre 101 personnes en 1991 et le chiffre d'affaires a diminué de 424 millions FCFA à 198 millions aux mêmes dates. La qualité des briques était médiocre à cause de la non maîtrise de la cuisson. L'ensemble des unités souffrait d'une organisation et d'une gestion défailante.

CONCLUSION

L'absence de coordination dans l'agrément des projets d'investissement nationaux et régionaux est en partie à l'origine des perturbations que connaissent les filières ciment, produits métalliques pour la construction, PVC et peinture. Dans de nombreux cas, les investissements ont été réalisés en fonction des marchés potentiels des pays voisins, sans se soucier des projets concurrents dans ces mêmes pays. En outre, dès qu'une entreprise s'installait sur un marché porteur et prospérait, d'autres lançaient le même investissement.

Les entreprises consultées au cours de cette mission peuvent être classées en trois catégories.

- Les entreprises résistantes.

On trouve dans ce groupe les entreprises privées, filiales de sociétés étrangères, dont le taux de marche est supérieur à 40%. C'est le cas des unités cimentières contrôlées par le groupe scandinave Scancem au Bénin, au Togo et au Ghana, les ciments d'Origny et Omnium Tropical (France) en Côte d'Ivoire et au Bénin. C'est vrai aussi pour certaines sociétés de transformation des métaux pour la construction et du bois, filiales de groupes étrangers.

Ce qui distingue ces entreprises des autres, c'est leur capacité à s'adapter à la crise. Les responsables qui ont su adopter une gestion rigoureuse de leur entreprise, recherchent des marchés extérieurs et encouragent la mise au point de nouveaux produits.

- Les entreprises en sursis.

Ces entreprises ont un taux de marche qui se situe en moyenne à 30% de leur capacité. Leur survie à la crise dépend des compétences de leurs responsables en matière de management et surtout dans le domaine de la gestion des effectifs. Elles sont en mesure de retrouver un bon niveau de production en cas d'expansion du marché, mais le risque est grand de les voir basculer dans le dernier groupe.

- Les entreprises en voie de disparition.

La capacité de production de ces entreprises dépasse rarement 15% de la capacité nominale. Les responsables sont, en général, dépassés par les problèmes et adoptent une attitude d'attente. Aucune mesure sérieuse n'a été prise en vue de résister à la crise. La plupart d'entre elles maintiennent encore un personnel pléthorique, souvent proche de la famille de l'entrepreneur. Ces entreprises sont condamnées à court terme et n'ont aucune chance de retrouver une place dans l'appareil de production, même si de nouveaux marchés venaient à se présenter.

Le schéma d'intégration économique mis en place par la CEDEAO reste encore embryonnaire. A ce jour, cette institution n'a pas encore réussi à mettre en oeuvre le dispositif préférentiel en matière d'échanges commerciaux entre les pays membres. Le processus de libéralisation du commerce dans la région se heurte à des obstacles multiples.

1) Le protectionnisme des Etats

Dans l'ensemble, les opérateurs économiques ont une vision défavorable de la CEDEAO, aucun résultat significatif n'étant obtenu depuis sa création. Parmi les entreprises visitées, aucune n'a bénéficié du moindre avantage des mesures prises par cette institution qui est d'ailleurs souvent comparée à leur propre administration, peu efficace.

Ainsi les droits de douane et autres taxes d'importation de produits, principales préoccupations des entrepreneurs, ne sont pas encore abolis. Les politiques douanière et fiscale ne sont toujours pas harmonisées et la zone monétaire unique prévue en 1992 n'a encore pas vu le jour. Les entrepreneurs togolais, par exemple, sont particulièrement défavorisés car ils ne bénéficient ni des avantages de la CEDEAO ni de la CEAO, leur pays n'étant pas membre. Les taxes, particulièrement élevées qui frappent leurs produits, atteignent jusqu'à 100% de leur valeur, ce qui rend quasiment impossibles les exportations dans les pays voisins.

Les droits douaniers et les taxes fiscales sur les matières premières sont souvent aussi élevés que pour les produits finis, ce qui n'encourage pas les projets de transformation locale.

De nombreux entrepreneurs ont mis l'accent sur le fait que leurs produits, bien qu'agréés à la Taxe de Coopération Régionale (TCR), n'ont pu franchir la frontière des pays voisins et qu'il n'existe aucune instance juridique communautaire pour traiter ce problème. Puisque le régime préférentiel est de moins en moins appliqué, les entrepreneurs de la communauté se tournent maintenant vers le marché Européen souvent plus favorable.

Parce que les taxes restent élevées, la fraude, sous forme de sous-facturation, de déclarations falsifiées, de passages illégaux des produits aux frontières, prend une ampleur inquiétante. La totalité des entrepreneurs rencontrés, soulignent la gravité de ce problème qui traduit dans la réalité, l'échec de la politique d'intégration menée jusque-là.

Dans le secteur considéré, la fraude touche particulièrement la peinture, le ciment, la tôle ondulée, les composants en bois pour la construction. Ce problème est très sensible dans les pays ayant une frontière commune avec le Nigéria (Bénin, Niger), la Côte d'Ivoire (Burkina Faso, Ghana) ou le Sénégal (Mali, Guinée). Au Bénin par exemple, les entreprises de matériaux de construction sont totalement asphyxiées par la concurrence des produits nigériens qui sont vendus de 30 à 50% moins chers.

2) Un système douanier et fiscal pénalisant pour les entreprises

Les droits douaniers et les taxes fiscales touchant les matériaux de construction atteignent, selon les pays, 45 à 80%, mais ce sont surtout les taxes fiscales qui fragilisent les entreprises. Comme le montre le chapitre sur la filière bois et l'annexe 1, elles représentent, à elles seules, le triple des droits douaniers sur les produits hors de la Communauté. Ces taxes, ajoutées aux droits douaniers, sont répercutées sur le prix de vente des produits, décourageant ainsi la demande.

3) Un système de transport insuffisant

De nombreux pays de la Communauté restent encore mal reliés entre eux, comme la Mauritanie et le Sénégal à l'Ouest, le Bénin et le Burkina Faso à l'Est. Même si la Côte d'Ivoire a le réseau le plus dense, les routes dans les pays de la CEDEAO restent insuffisantes, seules les capitales ou les grandes villes étant reliées. De plus, 14% sont revêtues ce qui gêne sérieusement l'acheminement des produits et rend le coût des transports trop élevé. Concernant les transports ferroviaires, il existe seulement deux grands axes, Abidjan-Ouagadougou (1 156 km), Dakar-Bamako (1 228 km). Les vitesses commerciales sur ces réseaux ferrés très vétustes sont faibles, de l'ordre de 35 km/h pour les marchandises.

Pour ces raisons, les coûts de transport représentent parfois jusqu'à 50% du prix des produits rendus sur chantier.

4) L'absence d'informations

Les opérateurs économiques ne comprennent pas la coexistence, au niveau des Etats membres, de deux systèmes préférentiels (CEAO, CEDEAO) dont aucun ne fonctionne actuellement. Ils veulent savoir pourquoi les mesures prises par le Secrétariat de la CEDEAO ne sont toujours pas opérationnelles et si cette institution a les moyens de sa politique. Derrière ces questions se cache, en fait, le problème de la responsabilité des retards accumulés dans le processus d'intégration régionale, le Secrétariat de la CEDEAO et les Etats membres rejetant réciproquement la faute. L'accent a été mis sur le fait qu'il n'existe aucune structure d'information, de conseil et de soutien aux entreprises intéressées par le marché régional.

L'attitude réservée des entrepreneurs sur la CEDEAO ne signifie pas pour autant qu'ils s'opposent à l'intégration économique de la région; ils y sont, au contraire, très favorables dans la mesure où elle peut leur assurer un plus grand débouché. Mais ce qui les préoccupe le plus, actuellement, c'est la crise économique à laquelle se heurte leurs pays, crise qui entrave sérieusement leurs échanges avec les autres pays voisins.

Une des leçons à retenir de cette mission est que l'environnement économique des pays de la CEDEAO, marqué par une forte récession, la chute des marchés nationaux et l'absence d'un cadre institutionnel favorable aux investisseurs nationaux et étrangers sont un frein sérieux à l'intégration régionale et que le préalable à cette intégration est la relance des économies nationales.

RECOMMANDATIONS GENERALES

Dans l'immédiat, la CEDEAO doit lever les doutes qui pèsent sur elle, en définissant mieux ses objectifs et en montrant sa capacité à faire appliquer les décisions prises. Une campagne d'informations auprès des principaux acteurs porteurs de l'intégration régionale (entrepreneurs, bureaux d'Etudes, organismes professionnels) s'impose. L'information doit porter sur:

- les buts et les résultats poursuivis par la CEDEAO;
- un calendrier précis de la mise en oeuvre des décisions prises sur le plan douanier, fiscal et monétaire;
- les instruments et moyens de contrôle des mesures adoptées par le secrétariat;
- les retombées économiques de la coopération industrielle et commerciale pour les entreprises de la région.

Des groupes de concertation, comprenant des opérateurs économiques des pays de la Cedeao, vivant réellement l'environnement des affaires, doivent être mis en place afin de définir une stratégie cohérente de promotion du secteur des matériaux de construction dans la sous-région.

La CEDEAO devrait mettre en oeuvre, dans les meilleurs délais, des mesures douanières et fiscales incitatives, seules réponses valables à la fraude. Le principe de la TCR doit être appliqué et les taux harmonisés afin de supprimer certaines incohérences. De plus, ces taux doivent être nettement inférieurs aux droits d'entrée appliquée aux produits des pays hors CEDEAO. Puisque la TCR est plus favorable aux pays côtiers qu'aux pays enclavés comme le Burkina Faso, le Mali ou le Niger, les Etats de la CEDEAO doivent être solidaires et accepter une modulation de ces taux au profit des produits des pays défavorisés, afin de compenser les surcoûts de transport.

De telles mesures placeront les entreprises en concurrence et, par suite, favoriseront leur restructuration; certaines d'entre elles disparaîtront ou fusionneront pour laisser la place à des unités plus performantes et aptes à améliorer le rapport qualité-prix des produits fabriqués.

Autrement dit, pour une meilleure cohérence des relations entre les entreprises de la sous-région, il est nécessaire de rechercher des complémentarités des activités industrielles, d'encourager des opérations de regroupement ou de fusion de sociétés et la création de nouveaux ensembles plus performants et plus à même d'affronter la concurrence internationale.

Cette politique permettra de déterminer précisément ce qui doit être fabriqué localement et ce qui doit être importé des autres pays voisins.

Au niveau des transports, le bitumage des tronçons suivant est une priorité:

- * Parakou (Bénin) - Fada N'Gourma (Burkina Faso);
- * Ferkéssédougou (Côte d'Ivoire) - frontière du Mali;
- * Ferkéssédougou - frontière du Burkina Faso;
- * Bobo Dioulasso (Burkina Faso) - Sikasso (Mali);
- * Bamako (Mali) - Nioro - Ayoûn et Atroûs (Mauritanie);
- * Tambacounda (Sénégal) - Bamako (Mali).

Il est certain qu'une interconnexion des lignes ferroviaires existantes accroîtrait considérablement l'efficacité des transports par chemin de fer. La priorité dans les investissements doit donc être donnée aux voies susceptibles de jouer un rôle d'interconnexion entre différents réseaux existants. A cet égard, trois autres projets méritent d'être considérés comme prioritaires:

- * l'axe Ouagadougou-Dori-Niamey;
- * l'axe Bamako-raccordement au réseau de la RAN;
- * l'axe Parakou-Niamey via Dosso.

Dans le domaine des transports maritimes, l'accent doit être mis sur les possibilités de créer des liaisons régulières de cabotage entre les grands ports de la région, alors que les lignes actuelles sont en direction de ports européens. Le transport maritime est la seule façon d'organiser des échanges de marchandises, à des conditions de prix et dans des délais raisonnables, entre des pays comme la Mauritanie, le Sénégal, la Guinée, la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Togo, le Bénin et le Nigéria.

RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES FILIERES

Le secteur des matériaux de construction dans la CEDEAO se caractérise par l'existence d'un potentiel de matières premières et d'un appareil de production qui, bien qu'en difficulté, devrait connaître une reprise des activités grâce à une politique de grands travaux publics et de l'habitat social.

Parmi les mesures les plus urgentes il y a la suppression, pendant dix ans, des droits douaniers et des taxes fiscales sur les matériaux rentrant dans la fabrication de logements sociaux, entre autres le ciment, la brique, la tôle ondulée, les tuiles, le bois, le fer à béton, les carreaux, les produits sanitaires. Le Ghana est

actuellement le seul pays de la CEDEAO ayant pris des mesures dans ce sens, ce qui a permis de relancer le secteur de l'habitat.

La redistribution des tâches entre les centres et les laboratoires de la Communauté, en fonction de leurs compétences, devrait rendre plus efficaces les recherches sur les matériaux de construction et sur les systèmes constructifs les plus économiques à mettre en oeuvre. De plus, il est indispensable de mettre en place un réseau entre ces centres et laboratoires dans le but de faciliter la coordination dans le domaine de la recherche, la communication et le transfert des résultats d'une institution à une autre. Dans le même ordre d'idée, les centres et laboratoires doivent activer l'élaboration de normes régionales sur le ciment, le bois et la brique de terre stabilisée, entre autres.

Au niveau des filières, les priorités portent sur la recherche de complémentarité et sur des accords de partenariat.

1) la réactivation de la filière ciment

A l'opposé des autres filières qui ont fait l'objet d'une présentation dans le cadre de cette étude, la filière ciment est relativement bien structurée. Les cimenteries nigériennes et ghanéennes s'intéressent à leur marché plutôt qu'à l'exportation alors que la demande du Mali, du Burkina Faso et du Niger est couverte par les cimenteries des pays voisins.

Cette filière a un grand avenir en Afrique, compte tenu de l'évolution de la demande et ce, malgré la crise que connaissent la plupart des pays. La demande de ciment en l'an 2 000 est estimée à 18 000 000 T, soutenue beaucoup plus par la fabrication de composants légers en béton (parpaings, carreaux, tuiles, bordures de trottoir, poteaux, poutres, séparation d'autoroutes...) que par la construction ou le génie civil en crise.

Pour répondre à cette demande, il y a lieu de moderniser et de réhabiliter l'appareil de production existant dans tous les pays et de réaliser de nouvelles cimenteries au Nigéria et au Ghana dont les besoins sont en croissance continue. Les projets de cimenteries au Mali, au Burkina Faso et au Niger doivent être revus, car leur taille ne permettra ni de répondre à la demande de leurs pays ni de réaliser des économies d'échelle.

A l'exemple de la filière bois, une réunion de concertation entre producteurs de ciment doit être rapidement organisée en vue de mieux valoriser les ressources de calcaire existantes dans la sous-région, de rechercher des solutions pour répondre quantitativement et qualitativement à la demande régionale, de mettre en place un comité d'élaboration des normes et d'aboutir, le cas échéant, à des accords de partenariat (joint-venture, assistance technique, accords de commercialisation, achats groupés...).

Quant aux ressources exploitables de calcaire, elles sont concentrées principalement au Nigéria, au Sénégal, au Bénin et au Togo. Le Ghana en dispose mais les conditions d'exploitation sont

difficiles (15 à 20 mètres de profondeur), de même que le Burkina Faso et le Mali, mais l'étroitesse du marché ne justifie pas l'exploitation de cette matière première. Les autres pays sont pourvus de faibles quantités, interdisant tout investissement dans la fabrication de clinker.

2) La réorganisation des filières produits métalliques pour la construction, PVC et peinture.

Au-delà des recommandations formulées dans le rapport "Assistance à l'élaboration d'un programme concret de coopération économique dans le secteur de la sidérurgie", la filière produits métalliques pour la construction devrait faire l'objet d'une réorganisation.

A cet égard, il est nécessaire d'organiser une concertation entre les différents producteurs pour mieux comprendre qui fait quoi dans la région et pour rechercher des complémentarités. Au-delà des tôles, du fer à béton et des charpentes en acier, il est nécessaire d'identifier d'autres produits métalliques susceptibles de trouver une place sur le marché.

Des rencontres de la même nature devraient être réalisées pour les fabricants de PVC et de peinture.

3) Le renforcement du commerce régional de bois

Les pays demandeurs ne possèdent aucun système de contrôle permettant de vérifier la qualité des produits importés. A cet égard, il faut aboutir à une normalisation des essences et des composants en bois, compatible avec les normes internationales, et mettre en place un système de contrôle de la qualité et des prix régionaux adaptés à la CEDEAO, dans le but de promouvoir le commerce sous-régional.

Des rencontres entre fabricants de la sous-région devraient être organisées pour examiner les possibilités de coopération technique, plus particulièrement dans le domaine du séchage et du traitement de bois.

Les forêts de la CEDEAO souffrent des cultures itinérantes, de l'exploitation du bois de feu et de l'urbanisation; les surfaces sont de ce fait en diminution. La communauté doit définir et mettre en oeuvre rapidement une politique de protection et de gestion adaptée aux forêts. Les mesures peuvent porter sur les points suivants:

- sensibiliser les agriculteurs aux problèmes du déboisement et leur fournir des terrains appropriés à l'agriculture;
- s'assurer que les prélèvements de bois par les exploitants forestiers ne dépassent pas le volume d'accroissement annuel des forêts;
- consacrer une partie des profits dégagés de l'exploitation de la forêt à sa régénération;

- protéger les forêts après leur exploitation pour faciliter leur régénération naturelle et pour éviter la dégradation par l'exploitation agricole;
- protéger les bois n'ayant pas atteint leur croissance.

4) La promotion d'une coopération technique et commerciale dans la sous-région

L'intégration régionale devrait permettre aux entreprises du secteur des matériaux de construction de tirer un avantage mutuel de l'exploitation d'une technique, d'un brevet de fabrication ou d'un savoir-faire. A cet égard, trois accords méritent d'être encouragés.

- Les accords de commercialisation

Les cimenteries, les unités de fabrication de produits métalliques et de composants en bois pour la construction, mettent en oeuvre des technologies complexes et coûteuses, pour lesquelles les effets de taille, de séries sont déterminants sur les prix de revient. Dès lors, elles ne sont viables que si elles disposent d'un marché supérieur à celui du pays où elles sont implantées. Les relations amont-aval entre les entreprises de la même filière, à travers des achats de matières premières ou de produits semi-finis et les débouchés régionaux sont ainsi indispensables à leur compétitivité.

Concernant la filière ciment, des accords de commercialisation doivent être encouragés entre la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Togo et le Bénin d'une part, et le Ghana et le Nigéria d'autre part. Les cimenteries du premier groupe de pays peuvent retrouver leur rythme de croisière pour couvrir la demande du second groupe. Mais de telles relations sont possibles à condition que les entreprises fournisseuses améliorent leurs performances pour réduire les coûts de production et que l'on définissent des normes reconnues par tous les pays de la CEDEAO.

- Les accords d'approvisionnement en matières premières et produits semi-finis, dans le but d'obtenir de meilleures conditions financières. Dans le cas d'achats de grandes quantités de clinker, d'acier, d'aluminium, de produits chimiques pour la fabrication de PVC ou de peinture, ces accords seraient à l'avantage des entreprises de la région qui amélioreront leurs prix de revient.
- Les accords de sous-traitance, de spécialisation visant à rendre les productions complémentaires, plutôt que concurrentes. Cette voie permettra de mieux rationaliser et utiliser les équipements et la main d'oeuvre, d'augmenter les séries et donc de réduire les coûts de production. Les accords de sous-traitance peuvent s'accompagner d'accords commerciaux et de partage des marchés.

LISTE DE PROJETS D'INVESTISSEMENT

Compte tenu de l'environnement économique encore défavorable dans la région, la mission n'a identifié aucun nouveau projet d'investissement dans le secteur, les entrepreneurs limitant, à juste raison, leurs ambitions à des projets de réhabilitation, de modernisation ou d'extension de leurs activités. Ils recherchent, pour ce faire, des partenaires financiers, techniques et commerciaux.

**PROJETS D'INVESTISSEMENT DANS LA FILIERE MATERIAUX DE CONSTRUCTION IDENTIFIES DANS LE CADRE
DU PROJET DU/RAF/88/047 "INTEGRATION INDUSTRIELLE DANS LA CEDEAO"**

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L'INVESTISSEMENT en \$	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDEE
SIBM. Mr. Paul Directeur 01. BP 902 Abidjan 01. 12 Rue Thomas Edition Tel: 355271/353858 Fax: 358227 Telex: 43214	Fabrication de tuiles en ciment, Transfert de savoir faire dans le domaine de la fabrication de composants en béton	80.000	-- Promoteurs ayant un projet de fabrication de composants en béton	Informations sur les procédés de fabrication, Recherche de partenaires au Mali, Niger, Burkina Faso
SOTACI Mr. Marchal, Directeur, 01 BP 2747, Abidjan 01 Tel: 453922/23/24 Telex: 29110 Fax: 272117	Modernisation de l'atelier de production de fer à béton	1.600.000	--	Recherche de financement et de débouchés dans la CEDEAO
HYDROPLAST M. Chiba, PDG C.4. BP 91 Abidjan Tel. 243587/88 Fax: 246520	Commercialisation de raccords en PVC pour conduite d'eau, évacuation d'eau usées...	--	Partenaires commerciaux	Recherche de débouchés dans CEDEAO
SOTECI M. Ramzi Omais Directeur 01. BP 178 Abidjan Tel. 361376 Telex: 42181 Fax: 272117	Fabrication de Compounds en PVC	4.000.000	Partenaires financiers	Recherche d'un partenaire au Bénin, Recherche de financement

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L'INVESTISSEMENT en \$	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDEE
SAEC K. Secondi, Directeur Général Bd de Marseille 01 BP 2578 Abidjan 01 Tel: 351084/355160 Telex: 42180 Fax: 357481	Transfert de savoir-faire dans le domaine de la fabrication de peintures. Formation au métiers de la peinture à la SAEC	--	Partenaires commerciaux	Recherches de partenaires, Recherche de stagiaires intéressés par une formation en entreprise
ITALMARBRE M. Tomasi, Directeur 01 BP 5171 Abidjan Tel: 351157/352276 Telex: 43275 Fax: 358463	Transfert de savoir-faire dans le domaine de la fabrication de produits en marbre	--	Promoteurs de la CEDEAO ayant un projet de fabrication de produits en marbre	Recherche de partenaires au Ghana et au Burkina Faso
TRANNT M. Coulibaly, Directeur Général, 11 av. du sénateur Lagrosse, 01 BP 3916, Tel: 215086/213332 Telex: 23723 Fax: 215714	Commercialisation de traverses en bois. Transfert de savoir-faire pour fabrication traverses en bois. Extension de l'usine à un atelier de fabrication de bois déroulé	2 500 000	Partenaires commerciaux Partenaires financiers	Recherche de débouchés au Mali et au Sénégal (projet de réhabilitation de la voie de chemin de fer Dakar Bamako) Etude de pré-investissement, Recherche de partenaires
SAMELA N. Maisy, Directeur 01 BP 1177 Abidjan 27 rue des selliers Tel: 241880/242304 Telex: 42361 Fax: 241495	Extension de l'usine de charpentes métalliques à la fabrication de produits galvanisés à chaud	700 000	Partenaires financiers	Etude de préinvestissement, Recherche de partenaires

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L' INVESTISSEMENT en \$	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDEE
GIB. Mr. DANIEAU Directeur 06, BP 316 Abidjan Tel. 303016 303006 Fax: 303220	Commercialisation de produits de seconde transformation de bois	—	Partenaires commerciaux --	Informations sur les débouchés dans la CEDEAO
SCAP Mr. BADR Directeur Général Tel. 353931 Télex: 43462 Fax: 352255	Idem	—	Idem	Idem
SOUTH GRAMA CEMENT M. Tuyee, Managing Director, PO BOX 581 Tema Tel: 29503	Fabrication de ciment a partir de clinker local	4 000,000	Partenaires financiers et techniques	Etude de faisabilité à réactualiser, Recherche de partenaires
MARCHE STEEL LTD Heavy Industrial Area PO BOX 1518 Tema Tel. (0221) 4311 Telex: 2581 Fax: 2171260	Commercialisation de fer à béton et de pointes	—	Partenaires commerciaux	Informations sur les débouchés et sur les partenaires potentiels de la CEDEAO

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L'INVESTISSEMENT en \$	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDER
GRAMA LOUVRE M. ANKUTU, Général Manager, PO BOX 480 Guggisberg road Korle lagon, Accra Tel: 664658 Telex: 2636 Fax: 662103	Commercialisation de raccos et de cadres en aluminium	--	Partenaires commerciaux	Informations sur les débouchés et sur les partenaires potentiels dans la CEDEAO
CLAY PRODUCT LTD M. ASARE, Deputy Général Manager PO BOX 11973 Accra north Tel: 224706	Amélioration des performances de la briqueterie, y compris de la qualité des produits	--	Partenaire technique	Formation du personnel à la préparation, à l'organisation de la production et au contrôle de la qualité des br.ques
ASHANTI BRICKS M. Kufkor Production manager PO BOX 3137 Kumasi	Modernisation de la briqueterie de Kumasi Acquisition de la briqueterie publique Gehoc à Accra	20 000 000	Partenaires financiers et techniques	Réactualisation de l'étude de faisabilité, Recherche de partenaires, Recherche de financement
SOGETRA M. Fall, Directeur commercial, zone industriel, Dakar Tel: 320390	Amélioration des performances de l'unité de fabrication de fer à béton, de pointes, de treillis soudés. Commercialisation des produits dans la CEDEAO	--	Partenaires technique et commercial	Formation du personnel, Informations sur les débouchés en Mauritanie, en Guinée, au Mali Recherche de partenaires
CSTN M. Paye, zone industrielle, Dakar, BP 3235 Fax: 320026 Tel: 322725	Commercialisation de tôles, de bacs galvanisés en acier et en aluminium	--	Partenaires commerciaux	Informations sur les débouchés et sur les partenaires dans les pays voisins

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L'INVESTISSEMENT en \$	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDEE
CMA M. Diop, Directeur Général, Rue 7, bd du centenaire de la communauté, Dakar Tel: 326515/326989 Telex: 61184 Fax: 3c26515	Extension de l'usine à un atelier de fabrication d'échaffaudages métalliques, Transfert de savoir faire dans le domaine des charpentes métalliques	600 000	Partenaires financiers	Etude de pré-investissement, Recherche de partenaires, Recherche de débouchés dans la CEDEAO
IBACO M. Kouma, PDG BP 101, Banako Tel: 224374/223017 Fax: 521286	Modernisation et extension de la cimenterie	1 200 000	Partenaires financier et technique	Réactualisation de l'étude de pré-investissement, Recherche de partenaires de la CEDEAO et extérieurs
UCEMA M. Nientao, Gérant Djikoronipara BP 3193, Banako Tel: 225595 Fax: 225560	Modernisation des ateliers de fabrication de chaux et de carrelage	2 000 000	Partenaires financier et technique	Etude de marché, Informations sur les technologies, Recherche de partenaires
SOMACAB M. Zeba, Directeur Général, 01 BP 1343 Ouagadougou CI, Tel: 301030	Amélioration des performances de l'unité de fabrication de carrelage	--	Partenaires technique et commercial	Formation du personnel à la préparation, à l'organisation de la production et au contrôle de la qualité des produits, Recherche de débouchés dans la CEDEAO
CIMAT M. Sia, Dir. Gén. 01 BP 1930 Ouagadougou Tel : 312164/345017	Privatisation de la cimenterie	non communiqué	Partenaires financier et technique	Recherche de partenaires
IYP M. Abegg, Directeur Général Zone industrielle, BP 9157, Lomé Tel: 214983/215954 Telex 5018 Fax: 211558	Commercialisation de produits en PVC	--	Partenaires commerciaux	Recherche de partenaires dans la CEDEAO en particulier au Nigéria

SOCIETES ET PROMOTEURS	PROJETS	MONTANT DE L' INVESTISSEMENT	PARTENARIAT RECHERCHE	ASSISTANCE DEMANDEE
Contacter N.Olorunfemi, Director, Raw Materials Research and Development Council, Investment Promotions 28 Berkeley street PNB 12873, Lagos Tel:2634986	Réhabilitation de cinq cimenteries existantes. Création de 20 mini- cimenteries d'une capacité de 150 000 à 300 000 T/an	non déterminé	Partenaire financier et technique	Etudes de pré-investissement, Recherche de partenaires

ANNEXE 1

SYSTEME FISCAL ET DOUANIER DES PRODUITS DE LA CONSTRUCTION AU SENEGAL

Position Tarifaire	Désignation des marchandises	Droit fiscal	Droit de Douane	TCR	TVA	Timbre Douanier	Frais Portuaire
25-20	GYPSE						
25-20-10	Gypse	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-20-20	Plâtre	30%	15%	0	7%	3%	0,30%
25-21	CASTINES ET PIERRES A CHAUX ET A CIMENT						
25-21-10	Pierres à chaux	30%	15%	--	20%	3%	0,30%
25-21-90	Autres	30%	15%	--	20%	3%	0,30%
25-22	CHAUX						
25-22-01	Chaux vive	30%	15%	0	7%	3%	0,30%
25-22-09	Chaux éteinte	30%	15%	0	7%	3%	0,30%
25-22-10	Chaux hydraulique	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-23	CIMENTS HYDRAULIQUES						
25-23-10	Clinkers	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-23-20	Portland	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-23-30	Ciments laitiers de haut-fourneaux ou pouzzolanique	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-23-90	Autres ciments hydrauliques	10%	15%	--	7%	3%	0,30%
25-24-00	Amiante	10%	15%	--	7%	3%	0,30%
39-02	POLYURETHANE						
39-02-25	Tuyaux et tubes pour canalisation d'eau	30%	15%	9%	7%	3%	0,30%

Position Tarifaire	Désignation des marchandises	Droit fiscal	Droit de Douane	TCR	TVA	Timbre Douanier	Frais Portualre
44-03	BOIS GRUMES						
44-03-01	Grumes	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
à 44-03-47	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-04	Bois équarri	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-04-01	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
à 44-04-90							
44-05	Bois sciés , tranchés	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-05-01	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
à 44-05-90							
44-11	Panneaux de fibres	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-11-10	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
à 44-11-90							
44-13	Bois pour parquets	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-13-10	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	15%	20%	3%	0,30%
et 44-13-90							
44-15	Bois plaqués et contreplaqués	10%	15%	--	30%	3%	0,30%
44-15-10	(Volume global et par qualité des grumes)	50%	15%	--	30%	3%	0,30%
à 44-15-90							
44-19-00	Banquettes et moulures en bois	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-23	Menuiserie	10%	15%	--	20%	3%	0,30%
44-23-10	(Volume global et par qualité des grumes)	10%	15%	10%	20%	3%	0,30%
à 44-23-50							

Position Tarifaire	Désignation des marchandises	Droit fiscal	Droit de Douane	TCR	TVA	Timbre Douanier	Frais Portuaire
69-01	<u>BRIQUES / CERAMIQUES</u>						
69-04-00	Briques de construction	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
69-05-00	Tuiles	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
69-07-00	Carreaux , pavés et dalles	30%	15%	11%	7%	3%	0,30%
69-08-00	Autres carreaux , pavés et dalles	30%	15%	11%	7%	3%	0,30%
69-10-00	Eviers , bidets , lavabos , cuvettes	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15	<u>ACIERS ALLIES ET ACIER FIN</u>						
73-15-20	Ebauches en rouleaux pour tôles	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-30	Fil machine / barres	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-51	Profiles de 80 mm ou plus	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-52	Profiles de plus de 80 mm	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-70	Tôles larges et plates y compris revêtues ou plaquées	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-81	Feuillards en acier allié	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
73-15-82	Feuillards en acier au carbone	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
76-02	<u>ALUMINIUM</u>						
76-02-00	Barres , profiles et fils de section en aluminium	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
76-03-01	Tôles , planches , feuilles d'une épaisseur de plus de 0,20 mm en aluminium non allié de forme carrée ou rectangulaire	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
76-03-09	Idem en aluminium allié	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
76-03-30	Tôles ondulées , nervurées d'une épaisseur de plus de 0, 20 mm	30%	15%	--	7%	3%	0,30%
76-03-90	Autres tôles , planches , feuilles	30%	15%	--	7%	3%	0,30%

SYSTEME FISCAL ET DOUANIER DES PRODUITS DE LA CONSTRUCTION EN COTE D'IVOIRE

Position Tarifaire	Désignation des marchandises	Droit fiscal	Droit de Douane	TCR	TVA	REDEVANCE	Frais Portuaire
25-20	GYPSE						
25-20-10	Gypse	5%	15%	5%	0%	2,5%	Variables
25-22	CHAUX	.					
25-22-01	Chaux vive	5%	15%	5%	25%	2,5%	" "
25-23	CIMENTS HYDRAULIQUES						
25-23-10	Clinkers	27%	15%	5%	0%	2,5%	" "
25-23-20	Portland	40%	15%	5%	11%	2,5%	" "
25-24-00	Amiante	5%	15%	5%	25%	2,5%	" "
39-02	POLYURETHANE						
39-02-25	Tuyaux et tubes pour canalisation d'eau	25%	15%	5%	25%	2,5%	" "

Position Tarifaire	Désignation des marchandises	Droit fiscal	Droit de Douane	TCR	TVA	Timbre Douanier	Frais Portuaire
69-01	<u>BRIQUES / CERAMIQUES</u>						
69-04-00	Briques de construction	47%	15%	5%	25%	2,5%	Variables
69-05-00	Tuiles	47%	15%	5%	25%	2,5%	" "
69-07-00	Carreaux , pavés et dalles	47%	15%	5%	25%	2,5%	" "
69-08-00	Autres carreaux , pavés et dalles	47%	15%	5%	25%	2,5%	" "
69-10-00	Eviers , bidets , lavabos , cuvettes	47%	15%	5%	25%	2,5%	" "
73-15	<u>ACIERS ALLIES ET ACIER FIN</u>						
73-15-30	Fil machine / barres	5%	15%	5%	11%	2,5%	" "
73-15-51	Profils de 80 mm ou plus	5%	15%	5%	25%	2,5%	" "
73-15-70	Tôles larges et plates y compris revêtues ou plaquées	5%	15%	5%	25%	2,5%	" "
76-02	<u>ALUMINIUM</u>						
76-02-00	Barres , profils et fils de section en aluminium	5%	15%	5%	11%	2,5%	" "
76-03-01	Tôles , planches , feuilles d'une épaisseur de plus de 0,20 mm en aluminium non allié de forme carrée ou rectangulaire	5%	15%	5%	25%	2,5%	" "
76-03-30	Tôles ondulées , nervurées d'une épaisseur de plus de 0, 20 mm	25%	15%	5%	25%	2,5%	" "