



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> 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](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

# Ouroumoff International

Sodi

21091

**ASSISTANCE A L'INDUSTRIE DU  
CUIR (Phase II)**

**US/RAF/91/195**

**Rapport Général**

**SOMMAIRE**

- 1. HISTORIQUE DU PROJET ..... 2**
  
- 2. CONTEXTE ET MARCHÉ ..... 6**
  - 2.1 LE CONTEXTE GÉNÉRAL ..... 7
  - 2.2 LE MARCHÉ ET SON ÉVOLUTION ..... 9
  
- 3. STRATÉGIE DE RELANCE ..... 15**
  - 3.1 GÉNÉRALITÉS ..... 16
  - 3.2 LES ORIENTATIONS POSSIBLES ..... 17
  
- 4. CONCLUSIONS RECOMMANDATIONS ..... 21**
  
- 5. ASSISTANCE AU SECTEUR ..... 23**
  - 5.1 RÉHABILITATION ..... 24
  - 5.2 AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE ..... 26
  - 5.3 RECHERCHE DE PARTENAIRES ..... 27
  
- 6. ANNEXES ..... 31**

**1. HISTORIQUE DU PROJET**

L'ONUDI et le Gouvernement Français ont décidé, à la demande des gouvernements de sept pays africains, de lancer un programme intégré pour les cuirs et peaux en Afrique Francophone. La première phase de ce programme avait pour objectif :

- La formation de techniciens amont et aval de la filière (deux par pays).
- Le diagnostic technique des tanneries de la région.
- La définition et la mise en place d'une cellule qualité (à l'ISN de DAKAR : Institut Sénégalais de Normalisation).

Le présent projet constitue la seconde phase du programme. Il a pour objectif :

1. La mise au point d'un plan de restructuration de la filière cuirs et peaux dans chacun des sept pays permettant à la fois de lever les hypothèques fiscales, économiques et administratives qui gênent son fonctionnement et de relancer ses activités.
2. L'identification de partenaires techniques et financiers qui souhaiteraient s'implanter dans les pays du projet, sur la base des plans de restructuration et de l'engagement des pays sur ces plans.
3. L'étude des possibilités de réhabilitation de certaines unités existantes qui ont pu être identifiées au cours de la première phase du projet et qui sont susceptibles d'être viables à long terme.

Les actions suivantes ont été entreprises :

11. Mise au point d'un modèle de simulations économiques multi-variées, sur base de l'analyse des entreprises de la filière et diagnostic des tanneries existantes ainsi que de la collecte d'informations statistiques, économiques, fiscales, douanières dans chacun des 7 pays du projet
12. Etablissement pour chacun des pays du projet de scénarios différents de relance de la filière et appréciation du poids de ces différents scénarios sur l'économie de ces pays.

13. Rédaction d'un rapport détaillé par pays, retenant la ou les hypothèses les plus fructueuses pour la relance de la filière.

21. Recherche de partenaires potentiels au travers des bureaux de promotion des investissements de l'ONUDI et au travers du CDI (Centre de développement industriel) tout en mettant l'accent sur la recherche de partenaires dans les pays francophones pour des raisons de facilité de compréhension entre promoteurs et investisseurs.

Les actions ont été menées conjointement par :

➤ Le Centre Technique du Cuir, Chaussure, Maroquinerie (CTC)

➤ La SODI.

qui ont constitué une équipe pluridisciplinaire composée de techniciens du cuir et d'économistes. Cette équipe s'est rendue dans les sept pays du projet pour y collecter l'ensemble des données nécessaires à la mise au point du modèle de simulation.

Le modèle a été réalisé à Paris avec l'ensemble des intervenants et l'aide technique du CTC.

Dans le même temps, de nombreux contacts ont été pris avec des tanneries européennes et méditerranéennes pour établir des accords de partenariat avec les tanneries des pays du projet.

Enfin, des propositions de matériel à fournir par le FDI ont été élaborées par les experts en fonction des besoins et de la situation de chacun des pays.

L'ensemble de ces missions a représenté une contribution totale de 13 hommes/mois et a fait l'objet d'un cofinancement multi-bilatéral par le biais d'une contribution volontaire de la France au Fonds de Développements Industriel et d'une subvention du Fonds d'Aide et de Coopération.

IMPORTATIONS CEE Variations en Qte et Valeur ANNEXE 1.5

CODE	Variations Qte (%)			Variations Prix (%)		
	91/90	92/91	92/90	91/90	92/91	92/90
41.01.10.10	-7,90	18,81	9,43	-25,07	-0,67	-25,57
41.01.10.90	-32,82	-3,59	-35,23	-22,77	-18,76	-37,26
41.01.30.90	-31,10	-9,55	-37,68	-20,29	-2,54	-22,31
	-11,89	15,88	2,10	-24,41	-1,91	-25,85
41.02.10.10	-3,47	-6,00	-9,26	-31,31	4,83	-27,99
41.02.21.00	-9,73	-10,95	-19,61	-27,19	7,59	-21,67
41.02.29.00	-54,78	-49,47	-77,15	-31,12	11,38	-23,28
	-6,94	-8,17	-14,55	-30,09	4,95	-26,63
41.03.10.10	-45,31	-40,44	-67,42	-26,34	-21,94	-42,50
41.03.10.90	-69,10	34,66	-58,40	-1,48	-10,08	-11,40
	-48,12	-35,14	-66,36	-24,45	-18,38	-38,33
41.04.10.30	-16,02	7,67	-9,58	-17,93	-10,26	-26,35
41.04.21.00	-17,34	5,08	-13,14	-21,43	11,98	-12,02
41.04.22.90	-13,50	-16,07	-27,40	-1,95	3,85	1,83
41.04.31.11	-28,21	-16,80	-40,27	13,79	-6,78	6,07
41.04.31.19	-11,12	-0,48	-11,55	-0,01	-4,49	-4,50
	-15,73	5,94	-10,72	-7,92	-10,12	-17,24
41.05.12.10	34,55	16,96	57,36	-20,68	-15,77	-33,19
41.05.19.10	-48,25	12,39	-41,84	14,06	-14,47	-2,44
41.05.20.00	-15,39	11,14	-5,97	-11,33	-14,38	-24,08
	7,55	15,77	24,51	-21,10	-16,28	-33,95
41.06.11.90	-46,49	-41,03	-68,44	-3,49	-4,41	-7,74
41.06.12.00	-19,09	-5,37	-23,43	-11,41	-16,14	-25,71
41.06.19.00	-30,92	3,66	-28,39	-0,53	-16,29	-16,73
41.06.20.00	-10,29	23,36	10,67	-1,51	-17,19	-18,44
	-19,97	1,89	-18,46	-0,56	-8,84	-9,36
TOTAUX	-12,57	6,48	-6,90	-15,32	-7,71	-21,85

## IMPORTATIONS CEE Part des pays du projet

ANNEXE 1.6

CODE	Part ACP 1992	Senegal	Mali	Niger	Burkina Faso	Cameroun	Rwanda	Burundi	Total 7 pays	% /ACP	% /CEE
41.01.10.10	1.611	17		24	4		7		52	3,23	0,025
41.01.10.90	7.673	472	41	0	144	91	1.109	372	2.229	29,05	11,410
41.01.30.90	95	5				18	23		46	48,42	1,080
	9.379	494	41	24	148	109	1.139	372	2.327	24,81	1,000
41.02.10.10	1.590	173	212		150	11	198	39	783	49,25	1,048
41.02.21.00	1.504								0	0,00	0,000
41.02.29.00	100		4			6			10	10,00	1,245
	3.194	173	216	0	150	17	198	39	793	24,83	0,724
41.03.10.10	2.617	104	301	17	146	4	445	283	1.300	49,68	31,340
41.03.10.90	247							63	63	25,51	8,861
	2.864	104	301	17	146	4	445	346	1.363	47,59	28,051
41.04.10.30	22.767								0	0,00	0,000
41.04.21.00	27								0	0,00	0,000
41.04.22.90	33								0	0,00	0,000
41.04.31.11	0								0	0,00	0,000
41.04.31.19	599								0	0,00	0,000
	23.426	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,000
41.05.12.10	3.933			30	21	205		5	261	6,64	4,078
41.05.19.10	287					10			10	3,48	1,092
41.05.20.00	104								0	0,00	0,000
	4.324	0	0	30	21	215	0	5	271	6,27	3,299
41.06.11.90	300								0	0,00	0,000
41.06.12.00	8.454			45	185	278			508	6,01	4,887
41.06.19.00	1.500								0	0,00	0,000
41.06.20.00	129								0	0,00	0,000
	10.383	0	0	45	185	278	0	0	508	4,89	2,705
<b>TOTAUX</b>	<b>50.706</b>	<b>667</b>	<b>257</b>	<b>99</b>	<b>504</b>	<b>619</b>	<b>1.337</b>	<b>416</b>	<b>3.899</b>	<b>7,69</b>	<b>0,643</b>

Les experts qui ont participé à ces missions sont les suivants :

➤ recherche de partenaires et aide à la mise au point du modèle de simulation

:

- Michel ALOY (CTC)
- Bernard VULLIERMET (CTC)
- Pierre BOUCHARD (CTC)
- Jean Pierre MERLE (SODI)

➤ conception, mise en oeuvre et réalisation du modèle de simulation :

- Pierre Yves JEANNE (SODI)
- Philippe MULLER (SODI)
- Olivier NORMAND (SODI)

**2. CONTEXTE ET MARCHE**

## 2.1. LE CONTEXTE GENERAL

L'Afrique a été, par le passé, une terre de tannage. Cette activité traditionnelle a connu, dans un premier temps, une phase de développement et d'industrialisation, mais s'est ensuite considérablement réduite, pour ne laisser subsister, dans certains pays, qu'une activité de tannage artisanal.

Les causes de cette récession, qui a touché pratiquement tous les pays d'Afrique de l'Ouest et certains pays d'Afrique Centrale, sont multiples. Elles tiennent soit à des reconversions de groupes multinationaux, qui abandonnent cette activité pour se concentrer sur d'autres secteurs, soit à des erreurs de gestion, soit enfin à des contraintes administratives ou fiscales qui ont peu à peu rendu cette activité plus difficile.

Le marché des cuirs et peaux s'est profondément modifié au cours des vingt dernières années, exigeant de nouvelles productions et voyant l'émergence de nouveaux producteurs aux avantages comparatifs certains, aidés par des législations qui leur étaient et leur sont toujours favorables, notamment sur le plan fiscal.

Face à ces nouveaux concurrents, l'Afrique dans son ensemble a été prise de vitesse, bien que certains pays aient mieux résisté que d'autres. Les avantages comparatifs dont elle dispose sont faibles au regard de ceux de l'Inde ou de l'Asie du Sud-Est. Notamment, la main d'oeuvre africaine est plus chère que celle de ces pays et sa productivité est généralement moindre.

L'Afrique s'est donc trouvée, comme l'Europe, en situation de concurrence vive et l'incertitude ou les changements de cap qui ont affecté l'environnement administratif et fiscal des tanneries, ont largement contribué à déstabiliser puis à tuer une activité jadis en bonne santé.

Les cuirs et peaux produits par les sept pays du projet sont intrinsèquement de bonne qualité. D'une texture serrée, ils présentent des qualités de solidité et de résistance reconnues. En revanche, la filière de leur exploitation est désorganisée et a perdu une part non négligeable de son professionnalisme.

Cette situation est d'abord due aux aléas économiques qui ont affecté ce secteur d'activité, mais souvent aussi à une absence de politique cohérente des gouvernements.

Des stratégies contradictoires ont été mises en place par les Etats. Ces stratégies, qui se sont succédées dans le temps, ont détruit la confiance des opérateurs intérieurs aussi bien qu'extérieurs, ont nui à l'image de l'Afrique comme partenaire économique et ont souvent eu pour conséquence pratique la mise à l'écart des professionnels du cuir. Nationalisations puis privatisations ont découragé aussi bien les investisseurs que les professionnels extérieurs ou intérieurs et expliquent en grande partie la dégradation actuelle de la filière. Il convient en effet de ne pas perdre de vue qu'un investissement, généralement assez lourd, comme celui que représente une tannerie demande une certaine stabilité dans le long terme des législations et réglementations.

Par ailleurs, la politique fiscale relative aux exportations dénote souvent une absence de vue d'ensemble et de prise de position claire sur le problème. Il n'est pas rare que l'exportation de cuirs et peaux tannées soit plus lourdement taxée que celle des peaux brutes, ce qui va à l'encontre du développement d'une industrie du cuir dans le pays.

Un autre handicap propre aux tanneries africaines résulte de l'éloignement des sources d'approvisionnement en produits chimiques nécessaires au tannage. Ceux-ci proviennent, dans leur grande majorité, d'Europe, ce qui implique des coûts de transport élevés et des délais de livraison longs, obligeant à constituer des stocks importants qui pèsent sur la trésorerie des tanneries.

On notera que cette contrainte est dans l'ensemble beaucoup moins lourde pour les producteurs de l'Inde ou de l'Asie du Sud Est. En effet, ces régions très peuplées constituent des marchés suffisamment vastes pour avoir suscité l'implantation d'industries chimiques locales, ce qui n'est pas le cas de l'Afrique.

Ce handicap est par ailleurs souvent aggravé par une taxation très lourde (jusqu'à 60 %) des produits chimiques nécessaires au tannage.

Un troisième élément négatif est le surdimensionnement de certaines réalisations. Par exemple, l'examen du dossier de faisabilité de la tannerie de la SNP (initialement BURTAN) au Burundi, montre que, pour atteindre un niveau de rentabilité normal, celle-ci devrait traiter la quasi totalité des cuirs et peaux produits dans le pays, ce qui supposerait un monopole de la collecte. Cet objectif est irréaliste dans le contexte géographique du pays en raison de l'impossibilité matérielle de contrôler les exportations de peaux brutes.

Enfin, un handicap important résulte de la faiblesse des marchés locaux pour les cuirs et peaux finis, ce qui impose d'exporter les produits vers les marchés européens et autres, et induit des coûts de transport importants qui diminuent d'autant les prix de vente "départ tannerie".

Tous ces éléments expliquent en grande partie la situation, aujourd'hui très dégradée de la plupart des tanneries des sept pays du projet puisque seules deux tanneries sur 10 fonctionnent à peu près normalement. La plupart des tanneries qui ont été créées dans les pays africains sont maintenant arrêtées ou opèrent très en deçà de leur capacité de production, avec une rentabilité faible ou nulle.

En amont de la filière, on constate à peu près partout un manque de professionnalisme (ou un laxisme, ce qui revient au même) qui a une influence très négative sur la qualité de la matière première. Cette attitude est due bien sûr en partie à l'ignorance des éleveurs, mais aussi au manque de motivation de certains acteurs intermédiaires comme les bouchers procédant à la dépouille. Une part importante des défauts qui diminuent la valeur d'une peau est constituée par les coutelures lors de la dépouille. Or, il est difficile de demander au boucher d'apporter à cette opération le soin nécessaire alors même qu'il ne tirera personnellement aucun profit de l'amélioration de qualité qui en résultera, celle-ci profitant uniquement au négociant.

Où notera également que ce laxisme a été encouragé par le fait que le manque de peaux sur le marché mondial a longtemps incité les acheteurs à se procurer tous les cuirs et peaux disponibles, sans trop se préoccuper de la qualité. Les négociants africains de brut, sûrs de vendre la totalité de la collecte, n'ont pas été incités à respecter les règles en vigueur dans la constitution des lots, contribuant ainsi d'une manière importante à la dégradation de l'image des cuirs et peaux africains.

## **2.2 LE MARCHÉ ET SON EVOLUTION**

### **2.21 ASPECTS QUALITATIFS**

#### ***Une demande renouvelée***

Depuis quelques années, le marché du cuir a été profondément bouleversé du fait de l'évolution de la demande, qui a exigé des restructurations et des modifications en profondeur de la profession.

Les industries du cuir ont notamment subi de plein fouet la concurrence de produits alternatifs qui, sans présenter nécessairement les mêmes qualités que le cuir étaient beaucoup moins coûteux et correspondaient aussi bien, ou mieux à certaines utilisations.

Particulièrement, la demande s'est modifiée en faisant une pénétration dans le domaine de la mode, exigeant souplesse et adaptation permanente de la part des industries du cuir.

L'article de cuir, autrefois destiné à durer très longtemps et qui était, par sa solidité et sa qualité, symbole tout à la fois de luxe et d'intemporalité, donc peu apte par nature à suivre les évolutions de la mode, est aujourd'hui devenu article de consommation plus courante et devant se plier aux fluctuations rapides de la demande. La durée est moins recherchée que les qualités d'élégance et l'adaptation au goût du jour. Le paradoxe est que l'on demande aujourd'hui à certains articles de cuir la souplesse et l'usage qui étaient jusqu'alors l'apanage des textiles.

Par ailleurs, les couleurs ont pris une importance tout à fait considérable dans les cuirs et peaux utilisés pour l'habillement, l'ameublement et la chaussure, exigeant là aussi une grande adaptabilité de la part des fabricants.

Pour répondre à ces nouveaux segments de marché et pour satisfaire les différentes cibles, il a fallu moderniser, restructurer et diversifier la production. Ce marché qui, il y a quelques années s'organisait autour de quelques concepts simples et variant peu dans le temps est devenu beaucoup plus complexe, fluide et difficile à suivre. Il y a bien eu progression de la demande globale, mais accompagnée d'un degré d'exigence et de complexité accrus.

Il a fallu repenser la production de cuirs et peaux finis pour l'adapter à ces nouvelles caractéristiques du marché. La profession du cuir a donc été confrontée à des défis qui ont modifié sa physionomie, entraînant la disparition de certains producteurs, obligeant à des regroupements, ou/et à des spécialisations beaucoup plus poussées qu'auparavant.

### *Une concurrence renforcée*

L'arrivée sur le marché mondial de fabricants disposant de cuirs et peaux de bonne qualité et d'avantages comparatifs important, en termes de coût de main d'oeuvre, a contribué à un resserrement de la production européenne, au profit de ces nouveaux

venus. C'est le cas de l'Inde, mais aussi plus récemment, de l'Asie du Sud et du Sud Est, pays ou régions disposant de bonnes peaux et d'une main d'oeuvre de bonne qualité d'un coût extrêmement faible.

Même si la main d'oeuvre n'occupe pas une part prépondérante dans les activités de tannage (elle est estimée représenter 15 à 20 % du coût de production), elle n'en constitue pas moins un élément décisif, qui permet à ces nouveaux producteurs de proposer des peaux de bonne qualité et même de très bonne qualité à des prix extrêmement compétitifs.

La concurrence est donc devenue beaucoup plus vive entre les différents producteurs de cuirs et peaux, renforcée parfois par des avantages fiscaux ou des incitations financières accordés par les Etats qui voyaient là une production prometteuse générant des emplois et améliorant la balance des paiements et le commerce extérieur.

L'Europe s'est trouvée directement menacée et a dû s'adapter à ces nouvelles conditions issues du marché et de l'émergence de concurrents internationaux.

C'est dans une recherche accrue, une technicité en évolution constante et une productivité améliorée que l'Europe a trouvé des réponses à ces nouvelles conditions. Le mouvement a inexorablement condamné certaines productions et certains tanneurs qui se sont vus contraints d'arrêter leur activité faute de pouvoir répondre efficacement aux nouveaux défis.

Cette restructuration en profondeur n'a épargné aucun des pays producteurs de cuirs et peaux. Elle a concerné en priorité les pays nordiques, tandis que les pays méditerranéens réussissaient à répondre aux nouvelles conditions du marché. Toutefois, le mouvement de désindustrialisation se poursuit de sorte que l'Italie, bien que leader mondial dans ce domaine, s'est trouvée contrainte, comme d'autres pays, à restructurer sa production en profondeur.

*Le marché des cuirs et peaux se présente aujourd'hui comme un marché difficile, exigeant une rapidité et une souplesse de réponse élevée dans un contexte de concurrence très vive.*

### 2.23 ASPECTS QUANTITATIFS

La demande mondiale de cuirs et peaux est aujourd'hui en récession. Deux éléments expliquent cette situation :

- d'une part la récession économique mondiale qui sévit depuis quelques années et atteint tous les secteurs de l'économie,
- d'autre part les changements politico-économiques majeurs qui sont intervenus à l'Est et font que les anciens pays du bloc socialiste qui étaient jusqu'à il y a peu acheteurs de cuirs et peaux, ne le sont plus aujourd'hui, faute de devises.

Ces deux éléments combinés font que la situation de ce secteur est particulièrement difficile. L'Italie, leader incontesté dans ce domaine, a subi les modifications du contexte économique et des pans entiers de cette filière se retrouvent en difficulté quand ce n'est pas en faillite dans ce pays.

Parallèlement à cela, les nouveaux pays qui se sont intéressés à ce secteur (Asie du Sud-Est, Amérique Latine) se sont développés et avec des coûts faibles proposent des cuirs et peaux d'excellente qualité.

A titre d'exemple, nous avons examiné l'évolution des importations de la Communauté Européenne sur les trois dernières années, en prenant un échantillon représentatif des productions actuelles des pays du projet. (Source EUROSTAT) Ce choix se justifie d'autant plus que l'Europe des 12 constitue le marché naturel et traditionnel des pays étudiés dans le projet.

Nous avons identifié, dans ces importations, celles qui proviennent des pays ACP. Ces données sont intéressantes car les pays signataires de la Convention de LOME représentent pratiquement le continent africain, à l'exception du Maroc, de l'Algérie, de la Tunisie, de la Libye, de l'Égypte et de l'Afrique du Sud. On peut ainsi situer les 7 pays du projet par rapport à leurs concurrents directs sur le continent.

L'Annexe 1.1 donne la liste des produits constituant l'échantillon. Pour des raisons d'encombrement et de dimensions des tableaux, nous ne reprendrons dans ceux-ci que les codes des produits et on se référera à l'Annexe 1 pour les libellés.

Les Annexes 1.2, 1.3 et 1.4 donnent, pour les années 90, 91 et 92 et pour chacun des produits

- les quantités (en tonnes) importées par la CEE
- la part provenant des pays ACP
- le pourcentage représenté par cette part
- la valeur des importations en milliers d'Ecu
- le prix unitaire moyen en Ecu/tonne

L'Annexe 1.5 donne les variations, en pourcentages, des quantités et des prix unitaires, de 90 à 91 et de 91 à 92 ainsi que la variation cumulée de 90 à 92

Enfin, l'Annexe 1.6 donne la part (en quantité) de chacun des 7 pays du projet dans ces importations, ainsi que les pourcentages que représente cette part par rapport à la part ACP et au total des importations CEE.

L'examen des tableaux montre que, de 90 à 91, les importations de cuirs et peaux de la CEE ont baissé de près de 13% en volume. Une légère reprise s'est manifestée en 92 (+6,48%), mais insuffisante pour retrouver le niveau antérieur.

La récession est surtout sensible au niveau des prix qui ont baissé en 2 ans de près de 22%. Il est surtout significatif de constater qu'il n'y a pas eu de reprise en 92, les prix moyens perdant encore 8% par rapport à 91.

La part des pays ACP se maintient régulièrement à environ 8% du marché européen, ce qui est très faible.

Encore, cette part est-elle très inégalement répartie entre les pays. Alors que les 7 pays du projet ne représentent que 7,69 % du total ACP, et 0,64 % du marché européen, des pays comme le Kenya, l'Ethiopie, l'Ouganda et la Tanzanie se partagent pratiquement le reste

La place de l'Afrique dans le marché mondial est donc faible. Cependant, celle-ci est souvent présentée comme un réservoir important de cuirs et peaux, ce qui peut paraître contradictoire.

En fait, et bien que l'absence de statistiques fiables ne permette pas de disposer de données précises, il semble qu'il y ait une déperdition considérable de la matière première. Les peaux effectivement recensées, ne représentent pas toujours les peaux potentiellement disponibles, ou les dépassent parfois nettement lorsqu'on raisonne par pays, en raison des échanges occultes existant entre les pays.

Une solution, consiste à partir du cheptel total estimé, et à lui appliquer un coefficient d'abattage annuel pour déduire le nombre de peaux potentiellement disponible. Ce nombre de cuirs et peaux potentiellement disponible (CPPD) peut alors être comparé au nombre de cuirs et peaux effectivement recensés et utilisables.

La situation de l'Afrique apparaît donc plus difficile encore qu'elle ne l'était il y a seulement deux ou trois ans.

**3. STRATEGIE DE RELANCE**

### 3.1 GENERALITES

La relance de la filière dans chacun des pays concernés par le projet passe par trois types d'action à entreprendre en parallèle:

- la fixation d'objectifs réalistes tenant compte de la compétitivité réelle des produits du pays à l'exportation. Les besoins du marché local doivent être également pris en compte en visant à substituer, dans la mesure du possible, des fabrications locales aux importations de cuirs et peaux finis.
- la remobilisation de l'ensemble des professionnels qui, tout au long de la filière doivent être remotivés (et réintroduits quand ils ont été écartés). A cet égard, les privatisations des tanneries en cours dans certains pays, de même que les réhabilitations envisagées ne peuvent l'être qu'à la condition expresse de mettre des professionnels compétents à la tête des tanneries.
- la levée ou l'allègement des contraintes fiscales et administratives

La relance de la filière va également dépendre en grande partie de l'amélioration de la qualité, à tous les niveaux, qui devrait résulter des actions entreprises dans le cadre de la première phase du projet.

Tous les acteurs de la filière sont concernés à des degrés divers par ces actions:

- les éleveurs, qui devront être sensibilisés aux problèmes des trous causés par les épineux et aux problèmes des parasites ainsi qu'aux dégâts causés par le marquage,
- les vétérinaires, qui auront reçu un enseignement plus approfondi sur les cuirs et peaux mettant l'accent sur l'importance du cinquième quartier, de manière qu'ils puissent être à même de comprendre les problèmes des tanneurs et servir de relais et de conseils auprès des éleveurs,
- les bouchers, auxquels des compléments de formation auront été donnés pour qu'ils comprennent à la fois leur importance dans la filière et la nécessité de modifier certaines de leurs pratiques. Ces compléments de formation devront être accompagnés d'incitations matérielles afin de les motiver.

- les agents techniques d'élevage, qui ont un rôle important de conseils à jouer auprès des éleveurs,
- les directeurs d'abattoirs, qui devront imposer de nouvelles techniques de dépouille et veiller à leur application réelle,
- les professeurs et formateurs, qui sensibiliseront leurs étudiants à ces nouvelles techniques,
- les collecteurs et tanneurs, qui doivent comprendre que leur propre intérêt est d'améliorer la qualité des cuirs et peaux à tous les stades de la filière, afin de rétablir l'image de marque des pays du projet sur le marché mondial et d'améliorer la rentabilité de leurs activités.

### **3.2 LES ORIENTATIONS POSSIBLES**

Compte tenu de la situation des sept pays du projet, il est intéressant d'examiner les avantages et inconvénients intrinsèques des différents produits, afin de dégager les grandes lignes de la stratégie à mettre en oeuvre.

#### **3.21 LE BRUT.**

Les prix en baisse aussi bien sur les cuirs que sur les peaux font apparaître la vente en brut comme peu rentable, voire même déficitaire. Cette situation peut sembler paradoxale dans la mesure où les exportations en brut sont les seules activités de la filière qui subsistent encore dans la plupart des pays.

Elle peut s'expliquer cependant par plusieurs facteurs.

- La faible rentabilité ou le déficit de la vente en brute résulte d'un calcul où interviennent les prix d'achat des peaux brutes aux éleveurs et les coûts d'exportation. Mais les chiffres pris en compte sont les chiffres officiels. Il est en pratique très difficile de savoir exactement quels sont les prix réellement payés par les négociants aux éleveurs, les transactions se faisant généralement de manière informelle et les négociants ayant tout intérêt à déclarer des prix majorés afin d'échapper au fisc.

- Il est également vraisemblable que les taxes effectivement payées par les exportateurs ne correspondent pas toujours au montant théorique pris en compte dans les calculs.

Toutefois, même si la rentabilité réelle des exportations de brut est moins catastrophique que les calculs théoriques ne le suggèrent, la diminution est bien réelle en raison de la baisse des prix de vente sur le marché mondial. Cette baisse est encore accentuée par la dégradation de la qualité moyenne des lots expédiés, dans lesquels les proportions de choix inférieurs sont en augmentation, et par l'augmentation régulière des coûts de transport.

Paradoxalement, cette situation très dégradée peut constituer un atout pour la relance de la filière dans les pays du projet. Les années de marché facile qui permettaient de vendre n'importe quoi sont révolues et la baisse de la demande, comme la concurrence renforcée, sont des incitations très fortes à privilégier l'adoption d'une démarche qualité.

Par ailleurs, l'export en brut s'avérant peu rentable ou déficitaire, la nécessité de travailler cuirs et peaux pour pouvoir mieux les exporter, ou même pour les utiliser localement apparaît de plus en plus évidente.

### 3.22 LE WET BLUE

En termes de rentabilité, le stade du Wet Blue s'avère beaucoup plus intéressant que l'export en brut, même si d'un pays à l'autre des différences importantes apparaissent essentiellement du fait des coûts de transport. Cependant, le Wet Blue atteint globalement un résultat meilleur. Encore convient-il de distinguer entre les bovins et les ovins caprins.

Les bovins s'avèrent déficitaires au stade du Wet Blue dans des proportions inquiétantes. Cette situation est le reflet de la qualité intrinsèque des cuirs dans les pays du projet. Ainsi qu'il a déjà été noté (cf. rapport projet US/RAF/089/070) les cuirs ne sont pas en eux-mêmes de qualité inférieure. Ils présentent même l'avantage d'avoir une structure serrée du fait du mode d'élevage de l'animal. Cependant, la nourriture souvent insuffisante donne des cuirs peu épais, sans parler naturellement des problèmes de dépouille (trous, coutelures), de parasites et de maladies.

Les prix s'établissent donc, en conséquence, à un niveau peu élevé, rendant l'exploitation de cette matière première déficitaire. L'Afrique de l'Ouest n'a jamais eu une réputation d'excellence pour ses cuirs. Il n'y a donc pas là d'élément nouveau, à proprement parler.

En revanche, la production de Wet blue à partir des ovins caprins s'avère généralement positive avec, un meilleur résultat pour les caprins que pour les ovins. Contrairement aux cuirs, les peaux d'ovins et de caprins des pays du projet ont une bonne réputation. Par ailleurs, les tanneurs européens sont assez favorables à l'achat de Wet blue. Cette formule leur permet de mieux contrôler la qualité des peaux achetées et de bien maîtriser l'adéquation au marché du produit final. Elle leur permet surtout de s'affranchir des activités très polluantes, rendues de plus en plus coûteuses par les préoccupations écologiques de la plupart des pays développés.

Les données telles qu'elles ressortent du modèle ainsi que les hypothèses d'exploitation d'unités de production permettent de retenir, dans la plupart des cas, l'idée d'une relance d'une activité dans ce domaine.

### 3.23 LE FINI

Les calculs montrent que la marge brute dégagée par la fabrication de fini destiné à l'export n'est pas sensiblement supérieure à celle dégagée par la production de Wet blue. En revanche, la production de fini est très aléatoire en raison de l'éloignement du client final.

Les problèmes de teintes, de nuances et d'état de surface des cuirs et peaux finis, sont tels que plusieurs expériences réalisées dans le passé ont conduit à des litiges avec les clients, se terminant en général par des abattements sensibles du prix de vente (de l'ordre de 30%), ce qui suffit à rendre largement déficitaire cette production.

Un créneau cependant demeure : la production de cuirs et peaux finis pour la demande locale.

Il est en effet anormal que certains pays du projet (par exemple le Burundi) importent d'Europe les cuirs et peaux finis pour alimenter les quelques unités artisanales de production de maroquinerie ou de chaussures qui existent.

A contrario, le Rwanda possède quelques petites tanneries artisanales, de faible capacité (10 à 15.000 peaux/an) qui produisent des peaux finies de bonne qualité, pour la satisfaction du marché local.

Cependant, la consommation locale est généralement faible, et même si les prix peuvent être intéressants du fait de la suppression des coûts d'exportation, il importe d'aborder cette possibilité avec prudence, dans le cadre de petites unités ayant de faibles frais généraux, ou en complément d'autres productions (coût marginal)

Toutefois, le problème de la pollution, jusqu'ici souvent négligé, va constituer un handicap certain pour la viabilité des petites tanneries. Il est certain qu'une installation de traitement des eaux coûte cher et que son amortissement suppose un niveau de production minimum, qui ne peut pas forcément être atteint par une tannerie artisanale.

**4. CONCLUSIONS ET  
RECOMMANDATIONS**

Le passé récent a montré à l'évidence que les projets ambitieux, généralement surdimensionnés et gérés par les Etats, ne pouvaient conduire qu'à des catastrophes économiques.

Cette expérience doit être mise à profit afin d'éviter de commettre les mêmes erreurs.

La relance d'une filière cuir et peaux dans les 7 pays du projet doit impérativement s'appuyer sur des initiatives privées, dans le cadre d'unités de dimensions réalistes, adaptées à la fois aux disponibilités en peaux et au marché.

Le schéma qui semble le mieux adapté compte tenu de la situation des pays étudiés et des différentes contraintes, économiques et écologiques, comporte les éléments suivant :

- une tannerie industrielle, produisant uniquement du Wet blue. Les premiers choix sont destinés à l'exportation. Cette unité est équipée des installations de traitement des eaux nécessaires pour éviter la pollution.
- des petites tanneries artisanales, produisant du fini destiné au marché local, à partir de Wet blue acheté à l'unité industrielle. Ces petites unités alimentent des ateliers de maroquinerie et de chaussures, qui peuvent être intégrés (cas de COTAGIRWA au Rwanda) ou indépendants

Le dimensionnement du système devra être étudié, pays par pays, pour tenir compte des spécificités particulières. Il est en effet très important d'éviter les surcapacités qui constituent d'entrée des handicaps économiques insurmontables.

Une attention toute particulière devra être apportée à la gestion qui devra être solide et rigoureuse, ainsi qu'à la qualité des produits qui est la condition sine qua non de réussite d'une telle entreprise.

L'exigence de professionnalisme recommandée en 1990 reste plus que jamais d'actualité au moment où le marché est de plus en plus difficile. Dans ces conditions, la réhabilitation n'est pas toujours, tant s'en faut, la meilleure solution. La création de nouvelles unités mieux adaptées au marché, à l'approvisionnement comme à la demande est, dans certains cas, une meilleure stratégie.

## **5. ASSISTANCE AU SECTEUR**

## **5.1 REHABILITATION**

La première phase de l'étude (projet US/RAF/089/070) a permis de faire le point de manière précise sur la situation de chacune des dix tanneries des sept pays du projet : ainsi qu'il avait été indiqué à l'époque sur 10 tanneries :

- 2 fonctionnaient normalement, à pleine capacité
- 3 fonctionnaient à capacité réduite
- 5 ne fonctionnaient plus du tout.

Sur ces dix tanneries, il avait été indiqué que seules deux ou trois d'entre elles pouvaient faire l'objet d'une éventuelle réhabilitation :

- TAMALI et TAPROMA au Mali, à la condition que l'on procède à une fusion des deux entités.
  
- SONITAN au Niger.

Entre-temps, la situation de ces tanneries s'est modifiée ainsi que celles des autres tanneries dans les autres pays du projet.

Au cours de l'année 1992-1993, période sur laquelle s'est étendue la présente phase du projet US/RAF/91/057, le contact a été maintenu avec toutes les tanneries, soit à l'occasion des travaux de mise au point du modèle de simulation, soit à l'occasion des travaux de la cellule qualité financée par le Gouvernement Français dans le cadre de l'aide bilatérale.

Exploitants (propriétaires ou non), cadres, liquidateurs, bailleurs de fonds et partenaires éventuels ont été visités et, avec eux, les conditions de reprise d'exploitations ont été systématiquement passées en revue. L'enseignement que l'on peut tirer de ces démarches est le suivant :

Il est très difficile, quand ce n'est pas impossible, de remettre en route une usine qui s'arrête plus de six mois, tellement s'accroissent, au fil du temps, les obstacles techniques et surtout les réticences des partenaires.

De plus, la situation mondiale des cuirs et peaux s'est tellement dégradée au cours des deux dernières années qu'il est extrêmement difficile de trouver des marchés sur lesquels se positionner.

Concrètement, on peut affirmer que :

Les usines de	BATA et SERAS	(Sénégal)
	TAPROMA	(Mali)
	SONITAN	(Niger)

sont embarrassées par des conflits d'intérêts, des contentieux juridiques, ou des faillites financières tels, qu'elles semblent condamnées à rester fermées, sauf événement imprévisible.

TAMALI à Bamako (Mali) a été reprise par le groupe américain WARD ENTREPRISES. Son redémarrage devrait être imminent. Toutefois, le Gouvernement malien a donné son agrément à deux autres projets de tanneries. Si ces projets se réalisent, il pourrait y avoir des problèmes d'approvisionnement pour TAMALI, qui risquent de compromettre sa rentabilisation.

SODEPARAL à Kigali (Rwanda) est en voie de privatisation totale. Actuellement, l'Etat possède encore 30 % du capital, le reste étant détenu par des privés.

La tannerie de la S.N.P. à Bujumbura a été mise en liquidation.

Les tanneries S.B.M.C. (Burkina Faso) et NOTACAM (Cameroun) ont redémarré ou poursuivi leur action et continuent sur leur lancée grâce à des gestionnaires dynamiques et à des situations juridico-financières saines. Les responsables de ces deux tanneries ressentent le besoin d'un interlocuteur technique. Les activités liées au présent projet ainsi que celles de la cellule qualité, sur financement bilatéral du gouvernement français, ont permis de répondre à ce besoin et ont donné lieu à une activité de conseil .

Les actions suivantes ont été réalisées :

**NOTACAM :** un plan d'extension a été ébauché pour cette tannerie : atelier de tannage pour bovins et de stainage des bas choix à mettre en place pour répondre rapidement aux nécessités du marché intérieur.

**SBMC :** Définition de trois actions de formation dont les termes de référence ont été rédigés et dont le dossier est à l'étude pour financement à la C.F.D.

**Artisanat :** Etude et mise en place d'un plan d'assistance à un groupe de cordonniers maroquiniers de Mékhé (Sénégal) avec leur concours et à leur demande. Création d'une mini-tannerie et d'un atelier pilote de maroquinerie.

**Collecte :** Etude et conseil pour un jeune diplômé malien, désireux de se lancer dans le métier du cuir.

**Formation :** Mise en place d'une action de formation sur le tas à la tannerie NOTACAM (Cameroun) au profit du personnel technique et commercial de cette usine qui a un gros problème de normes commerciales et de vente de mauvaises peaux.

Enfin, et toujours dans le même objectif d'amélioration de la qualité, des actions de normalisation ont été mises en place en liaison avec la cellule qualité financée par l'aide bilatérale française. Un système de normes a fait l'objet de premiers travaux avec la collaboration de l'I.S.N. (Institut Sénégalais de Normalisation, Dakar). Ce système de normes est destiné à l'ensemble des pays du projet.

### **5.3 RECHERCHE DE PARTENAIRES**

Des peaux ont été collectées dans les différents pays du projet. Divers industriels européens ont été rencontrés. Ils ont pu observer les peaux confiées et faire certains commentaires.

Les industriels contactés sont les suivants :

#### **Mégisserie D. ALRAN et Cie (MM Didier et Claude ALRAN)**

Spécialiste de la peau de chèvre pour chaussure, vêtement, maroquinerie, ameublement. Travaille également la peau de bovin.

Effectif actuel : 25 personnes

Adresse : Rue de la Vanne - 81205 MAZAMET CEDEX

Tél. : 63 61 31 72 Fax : 63 61 34 43

L'entreprise travaille sur peaux semi-finies (tannées végétal et wet-blues). Elle serait intéressée à la condition de pouvoir faire un essai sur des peaux représentatives.

**Mégisserie ESCAPAT (M. Charles ESCAPAT)**

Chèvre et porc pour chaussure dessus et doublure.

Effectif : 12 - 15 personnes

Adresse : 21A, rue de la Mégisserie - 81300 GRAULHET  
Tél. : 63 34 51 10 Fax : 63 34 30 82

L'entreprise travaille des peaux wet-blues (chèvre) ou semi-tannées (porc).

**Mégisserie FABRE et AZEMAR (M. René AZEMAR)**

Chèvre pour maroquinerie et chaussures

Effectif actuel : 10 personnes

Adresse : Le Moulin Neuf - B.P. 93 - 81304 GRAULHET CEDEX  
Tél. : 63 34 58 55 Fax : 63 34 59 13

L'entreprise travaille des peaux picklées ou wet-blues.

**Mégisserie Graulhétquoise S.A. (Mm<sup>e</sup> BOYER, Mme BOURGUES)**

Agneaux de pays : double face pour vêtement et chaussures Nappalaine.

Effectif : 14 personnes

Adresse : Usine de l'Emancipation - BP. 83  
81303 GRAULHET CEDEX  
Tél. : 63 34 57 98 Fax : 63 34 82 88

L'entreprise travaille également des peaux brutes de moutons ete pourrait être intéressée par des peaux africaines après avoir réalisé un essai sur un échantillon représentatif.

**Mégisserie JOQUEVIEL et CATHALA SARL (MM Francis et Georges CATHALA)**

Agneaux et moutons pour vêtement (crispé - nappa)  
Veilli fort sur mouton pour doublure

Effectif : 20 personnes

Adresse : 5, rue Claude Bernard - 81300 GRAULHET  
Tél. : 63 34 57 89 Fax : 63 34 24 94

La mégisserie travaille des cuirots et picklés de Mazamet ainsi que des peaux pickletes de Nouvelle Zélande. Serait intéressée par les peaux brutes de moutons et souhaiterait effectuer un essai sur un lot de peaux.

**Mégisserie de St ROCH S.A. (M. Guy CATALO)**

Chèvre pour dessus et doublure de chaussure, article maroquinerie.

Effectif : 10 personnes

Adresse : 4, avenue de l'Egalité - 81300 GRAULHET  
Tél. : 63 34 50 50 Fax : 63 34 76 80

L'entreprise travaille à façon à partir de wet-blue ou de stain.

**Mégisserie SOCOP S.A. (M. SAUSSOL)**

Picklé Nouvelle Zélande, chèvre, mouton, agneau pour vêtement, maroquinerie, chaussure. Double face, nappalaine, velours, nappa.

Effectif actuel : 70-75 personnes

Adresse : 21 A, rue de la Mégisserie - 81300 GRAULHET  
Tél. : 63 34 38 33 Fax : 63 34 22 94

Les industriels contactés ont pu observer les différentes peaux à l'état brut ou wet-blue.

Compte tenu des faibles quantités présentées, ils n'ont pas pu prendre une décision définitive.

Ils ne pourront s'engager qu'après avoir :

- effectué des essais sur des peaux,
- la garantie de la représentativité des peaux qui pourront être livrées,
- connaissance du prix des peaux,
- connaissance du mode et des conditions de transport.

## 4. ANNEXES

- 1.1 Importations CEE - Liste des produits**
- 1.2 Importations CEE 1990**
- 1.3 Importations CEE 1991**
- 1.4 Importations CEE 1992**
- 1.5 Importations CEE - Variations en Qté et Valeur**
- 1.6 Importations CEE 1992 - Part des pays du projet**

CODE	DESIGNATIONS
41.01.10.10	Px brutes bovins fraiches ou salees vertes
41.01.10.90	Px brutes bovins seches ou salees seches
41.01.30.90	Px brutes bovins chaulees, picklees ou autrement conservees
41.02.10.10	Px brutes ovins lainees
41.02.21.00	Px brutes ovins delainees picklees
41.02.29.00	Px brutes ovins delainees fraiches, salees ou sechees
41.03.10.10	Px brutes caprins fraiches, salees ou sechees
41.03.10.90	Px brutes caprins chaulees, picklees ou autrement conservees
41.04.10.30	Px de bovins simplement tannees au Cr
41.04.21.00	Px de bovins pretannage vegetal
41.04.22.90	Px de bovins autrement pretannees
41.04.31.11	Cuir fini semelle
41.04.31.19	Cuir fini fleur
41.05.12.10	Px ovins pretannage mineral, chimique ou synthetique
41.05.19.10	Px ovins simplement tannees
41.05.20.00	Px ovins preparees apres tannage
41.06.11.90	Px caprins pretannage vegetal
41.06.12.00	Px caprins pretannage mineral, chimique ou synthetique
41.06.19.00	Px caprins simplement tannees
41.06.20.00	Px caprins preparees apres tannage

## IMPORTATIONS CEE 1990

ANNEXE 1.2

CODE	Qte (t)	dont ACP	1990 %ACP	Val (mECU)	PU (ecu/t)
41.01.10.10	190.936	1.749	0,92	340.656	1.784
41.01.10.90	30.161	11.977	39,71	49.891	1.654
41.01.30.90	6.836	96	1,40	7.525	1.101
	227.933	13.822	6,06	398.072	1.746
41.02.10.10	82.315	3.631	4,41	129.373	1.572
41.02.21.00	42.425	864	2,04	201.215	4.743
41.02.29.00	3.514	338	9,62	8.784	2.500
	128.254	4.833	3,77	339.372	2.646
41.03.10.10	12.733	5.127	40,27	58.274	4.577
41.03.10.90	1.709	298	17,44	7.290	4.266
	14.442	5.425	37,56	65.564	4.540
41.04.10.30	227.204	18.565	8,17	554.653	2.441
41.04.21.00	2.047	8	0,39	11.963	5.844
41.04.22.90	5.073	279	5,50	49.145	9.688
41.04.31.11	5.009	8	0,16	22.571	4.506
41.04.31.19	26.511	700	2,64	401.477	15.144
	265.844	19.560	7,36	1.039.809	3.911
41.05.12.10	4.067	2.833	69,66	31.910	7.846
41.05.19.10	1.575	891	56,57	13.171	8.363
41.05.20.00	955	60	6,28	36.376	38.090
	6.597	3.784	57,36	81.457	12.348
41.06.11.90	1.125	886	78,76	7.141	6.348
41.06.12.00	13.575	9.879	72,77	88.799	6.541
41.06.19.00	3.047	2.031	66,66	25.597	8.401
41.06.20.00	5.287	78	1,48	134.412	25.423
	23.034	12.874	55,89	255.949	11.112
TOTAUX	651.662	54.873	8,42	2.114.659	3.245

## IMPORTATIONS CEE 1991

ANNEXE 1.3

CODE	Qte (t)	dont ACP	1991 %ACP	Val (mECU)	PU (ecu/t)
41.01.10.10	175.859	767	0,44	235.101	1.337
41.01.10.90	20.262	7.826	38,62	25.885	1.278
41.01.30.90	4.710	70	1,49	4.133	877
	200.831	8.663	4,31	265.119	1.320
41.02.10.10	79.461	2.371	2,98	85.786	1.080
41.02.21.00	38.299	1.268	3,31	132.251	3.453
41.02.29.00	1.589	142	8,94	2.736	1.722
	119.349	3.781	3,17	220.773	1.850
41.03.10.10	6.964	3.785	54,35	23.477	3.371
41.03.10.90	528	154	29,17	2.219	4.203
	7.492	3.939	52,58	25.696	3.430
41.04.10.30	190.801	17.616	9,23	382.252	2.003
41.04.21.00	1.692	0	0,00	7.769	4.592
41.04.22.90	4.388	55	1,25	41.680	9.499
41.04.31.11	3.596	3	0,08	18.439	5.128
41.04.31.19	23.563	582	2,47	356.782	15.142
	224.040	18.256	8,15	806.922	3.602
41.05.12.10	5.472	3.744	68,42	34.054	6.223
41.05.19.10	815	292	35,83	7.774	9.539
41.05.20.00	808	49	6,06	27.290	33.775
	7.095	4.085	57,58	69.118	9.742
41.06.11.90	602	479	79,57	3.688	6.126
41.06.12.00	10.984	8.075	73,52	63.650	5.795
41.06.19.00	2.105	1.404	66,70	17.589	8.356
41.06.20.00	4.743	60	1,27	118.761	25.039
	18.434	10.018	54,35	203.688	11 050
TOTAUX	569.749	44.803	7,86	1.565.620	2.748

## IMPORTATIONS CEE 1992

ANNEXE 1.4

CODE	Qte (t)	dont ACP	1992 %ACP	Val (mECU)	PU (ecu/t)
41.01.10.10	208.935	1.611	0,77	277.449	1.328
41.01.10.90	19.535	7.673	39,28	20.274	1.038
41.01.30.90	4.260	95	2,23	3.643	855
	232.730	9.379	4,03	301.366	1.295
41.02.10.10	74.690	1.590	2,13	84.527	1.132
41.02.21.00	34.106	1.504	4,41	126.708	3.715
41.02.29.00	803	100	12,45	1.540	1.918
	109.599	3.194	2,91	212.775	1.941
41.03.10.10	4.148	2.617	63,09	10.916	2.632
41.03.10.90	711	247	34,74	2.687	3.779
	4.859	2.864	58,94	13.603	2.800
41.04.10.30	205.443	22.767	11,08	369.377	1.798
41.04.21.00	1.778	27	1,52	9.142	5.142
41.04.22.90	3.683	33	0,90	36.332	9.865
41.04.31.11	2.992	0	0,00	14.301	4.780
41.04.31.19	23.450	599	2,55	339.146	14.463
	237.346	23.426	9,87	768.298	3.237
41.05.12.10	6.400	3.933	61,45	33.549	5.242
41.05.19.10	916	287	31,33	7.473	8.158
41.05.20.00	898	104	11,58	25.969	28.919
	8.214	4.324	52,64	66.991	8.156
41.06.11.90	355	300	84,51	2.079	5.856
41.06.12.00	10.394	8.454	81,34	50.512	4.860
41.06.19.00	2.182	1.500	68,74	15.263	6.995
41.06.20.00	5.851	129	2,20	121.323	20.735
	18.782	10.383	55,28	189.177	10.072
TOTAUX	606.671	50.706	8,36	1.538.607	2.536



**Groupe Ouroumoff**  
Les Chemins de la Performance

94 rue Lauriston, 75116 Paris - Tél. : (33-1) 45 53.52.40 - Tx : 648307 F - Fax : (33-1) 47.55.47.30  
SODE SA AU CAPITAL DE 1.650.000 F - RCS PARIS B UR 919 107 - APE 7703