



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

Ouromoff International

Sodi

21096

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

US/RAF/91/057

MALI

1. LA FILIERE CUIR AU MALI

1.1. INTRODUCTION

Le commerce des cuirs et peaux est une source importante de devises pour le MALI, un pourvoyeur d'emplois et un facteur d'industrialisation. Depuis deux ans, le MALI connaît un manque notoire de débouchés pour ses cuirs et peaux. Les exigences du marché international constituent de plus en plus un frein à l'écoulement de la production malienne.

La situation dans le sous-secteur cuirs et peaux ainsi que le révèle l'état des installations (tandis que certaines regorgent de peaux, d'autres sont abandonnées), de conditionnement et de stockage et le faible niveau de collecte est inquiétante. Rarement un niveau d'activités aussi bas n'a été enregistré au MALI.

1.2. LES CONTRAINTES A L'EXPORTATION DES CUIRS ET PEAUX

Le principal débouché pour les cuirs et peaux du MALI est l'Europe Occidentale (l'ITALIE, la FRANCE, le PORTUGAL et l'ESPAGNE....). Le MALI comme la plupart des pays de la sous-région de l'Afrique de l'Ouest, exporte les cuirs et peaux sous forme de brut vers les pays industrialisés qui assurent la transformation industrielle. L'exportation constitue un créneau de commerce très important pour les négociants qui, en plus des cours mondiaux favorables (en hausse continue), avaient des possibilités de jouir de préfinancement auprès de leurs partenaires étrangers.

Les fonds provenant des transactions des cuirs et peaux constituent une source de devises pour le MALI, et une source de financement pour le secteur bétail viande par l'entremise des bouchers que les négociants préfinancent.

Sans nul doute, les efforts consentis par les négociants de cuirs et peaux ont abouti au développement des réseaux de collecte à travers le pays et à l'augmentation des quantités collectées. Malheureusement, la transformation industrielle qui devait sous tendre ces efforts en aval n'a pas connu de succès au MALI et l'exportation non plus n'a pu être promue. La quasi totalité de la production malienne continue d'être exportée sous forme de brut pour lequel se pose le problème crucial du débouché.

Si jadis la production de wet-blue était l'apanage des pays industrialisés, face aux problèmes environnementaux, le transfert de la partie polluante du tannage dans les pays en développement s'impose. La production de wet-blue (utilisant beaucoup de produits chimiques et d'eau) très polluante est soumise à une forte taxation dans ces pays.

Pour échapper à la taxation due à la pollution, les pays importateurs de cuirs préfèrent acheter en wet-blue ou bleu humide. Leur préférence est également motivée par la garantie de la qualité qu'offre le wet-blue sur lequel les défauts sont plus perceptibles que sur le brut.

Ainsi, comme on peut le constater, il y a un bouleversement dans les tâches de commercialisation de cuirs et peaux dans le monde. Les pays producteurs doivent obligatoirement assurer la transformation de leur production en bleu humide pour pouvoir exporter.

D'autres contraintes non moins importantes sont apparues :

- L'émergence des cuirs et peaux de l'Europe de l'Est sur le marché international, de meilleure qualité et relativement moins chers pour les tanneries situées sur le même continent.
- La présence de l'INDE et du PAKISTAN sur le marché européen avec des productions de peaux tannées de très bonne qualité et à des prix défiant toute concurrence.

Face au manque notoire de débouchés, les négociants ont trouvé le salut dans l'exportation du cuir brut destiné à la consommation humaine, vers le GHANA et le NIGERIA. Outre le caractère peu régulier et moins bénéfique de ces marchés, cette activité enlève les efforts d'amélioration de la qualité car aucune qualité de cuir n'est requise par ces marchés.

1.3. LES MESURES A ENVISAGER EN VUE DE PROMOUVOIR LES EXPORTATIONS DE CUIRS ET PEAUX

1.3.1. La relance de l'activité de tannage

La TAMALI, bien qu'obsolète et vétuste, peut assurer la production wet-blue à condition que sa situation soit stabilisée.

Cette société a fait l'objet, en mars 1985, d'un contrat de cogestion avec la République Populaire de Chine. Cette opération a permis de renouer avec les bénéfices à partir de 1988. Toutefois, ceux-ci n'étant pas suffisants pour éponger les pertes accumulées qui atteignaient 474 Mcfa à fin 87, Le Gouvernement malien a procédé en 89 à une restructuration financière sous forme d'une subvention de 470 Mcfa, ce qui a permis de revenir à une situation financière saine.

Malheureusement, l'inscription de TAMALI sur la liste des entreprises à privatiser a entraîné le non renouvellement du contrat de cogestion par les chinois.

Le délai limite de privatisation était fixé au 30 Juin 1992 . Au delà de ce délai, la société devait être mise en liquidation si aucun acquéreur n'était identifié. Les négociants maliens ont manifesté peu d'intérêt pour le rachat de cette unité.

Des contacts établis avec le Groupe américain WARD ENTREPRISES ont débouché sur un rachat de l'entreprise par ce groupe, le redémarrage devant intervenir vers la fin de 1993.

La TAPROMA, comme prévu par les études réalisées par le Centre Technique du Cuir (FRANCE) en 1990, peut être réhabilitée pour assurer la production de wet-blue et de stain sur ovins et caprins. L'alternative la plus réaliste pour la réhabilitation de TAPROMA est de vendre le matériel de finissage et remettre l'usine en marche sur les fonds générés par cette vente.

Le Chef du Projet Cellule Qualité pense que des acquéreurs potentiels pourraient être identifiés en FRANCE, voire même en AFRIQUE dans la sous-région. La TAPROMA ainsi réhabilitée pourrait assurer le travail à façon des peaux ou être louée.

1.3.2. La sensibilisation des professionnels

En plus des actions de formation et l'encadrement des professionnels dans les techniques de préparation et de stockage (qui du reste doivent être renforcées), un Comité Consultatif des Cuirs et Peaux, dynamique et averti des problèmes, doit assurer l'animation du sous-secteur. L'accent sera mis également sur la vente à la qualité et sur la labélisation.

1.3.3. La promotion de l'artisanat du cuir

Compte tenu du rôle que l'artisanat joue dans la couverture des besoins nationaux en articles en cuir, il s'avère opportun d'assurer la formation et l'encadrement des artisans pour faire de l'artisanat un véritable débouché interne pour les cuirs et peaux.

**LISTE DES ACTIONS RETENUES EN VUE DE
PROMOUVOIR LA RELANCE DES ACTIVITES DE
LA FILIERE CUIR DU MALI**

➤ **ACTION 1**

▫ *Cahier des charges :*

Proposer à TAPROMA de vendre une partie de ses équipements afin d'assurer sa réhabilitation sur les fonds émanant de cette vente.

▫ *Participants :*

Représentant de TAPROMA à la rencontre des 1er et 2 Juillet 1992.

➤ ACTION 2

▫ *Cahier des charges :*

Engager la procédure de changement de la Composition du Comité Consultatif des Cuirs et Peaux. La Composition suivante a été retenue :

Président : Le Directeur Général de l'Office Malien du Bétail et de la Viande (OMBEVI).

Membres :

- ⇒ Le Directeur National des Affaires Economiques (INAE)
- ⇒ Le Directeur National de l'Elevage (D.N.E)
- ⇒ Le Président de la Chambre d'Agriculture du MALI (C.A.M)
- ⇒ Le Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie du MALI
- ⇒ Le Représentant de la TAMALI
- ⇒ Le Représentant de la TAPROMA
- ⇒ Le Représentant de toute nouvelle tannerie
- ⇒ Trois (3) représentants des Négociants en Cuirs et Peaux
- ⇒ Le Représentant des Artisans
- ⇒ Le Représentant des Bouchers

Le Secrétariat du Comité Consultatif des Cuirs et Peaux sera assuré par la Direction Nationale des Industries (D.N.I).

▫ *Participants :*

OMBEVI, D.N.I., D.N.A.E.

➤ **ACTION 3**

▫ *Cahier des charges :*

Revoir la représentation du MALI à la Semaine Internationale du Cuir (SIC) à PARIS (France). La Direction Nationale des Affaires Economiques sera secondée alternativement par une des structures suivantes : OMBEVI, D.N.E, D.N.I.

Dans la mesure du possible, la prise en charge du représentant de ces structures sera assurée par le financement que le Fonds Européens de Développement alloue au MALI (à travers la DNAE) ou par le Budget National.

▫ *Participants :*

OMBEVI, D.N.I., D.N.E., D.N.A.E.

➤ **ACTION 4**

▫ *Cahier des charges :*

Etudier la mise en application de la méthode de classement et de vente des cuirs et peaux (proposé par la Cellule Qualité) devant aboutir à la labélisation. Cette application doit être effective avant la Semaine du Cuir (Septembre 1992).

▫ *Participants :*

OMBEVI, D.N.I. Négociants.

➤ **ACTION 5**

▫ *Cahier des charges :*

Appuyer l'action des négociants de peaux de reptiles auprès de la Direction Nationale des Eaux et Forêts devant aboutir à la signature de la Convention de WASHINGTON par le MALI.

▫ *Participants :*

OMBEVI.

➤ ACTION 6

▫ *Cahier des charges :*

Décerner des prix au meilleur dépouilleur et au meilleur employé de séchoir, identifiés au cours de missions de terrain de l'OMBEVI.

Les noms des intéressés seront radiodiffusés.

▫ *Participants :*

OMBEVI, Services d'Elevage concernés, négociants en cuirs et peaux.

➤ ACTION 7

▫ *Cahier des charges :*

Elaborer un dossier de factibilité pour la mise en place d'une structure légère intégrée d'aide à l'artisanat sous la forme :

⇒ d'un atelier de retannage et finissage des peaux en partant des productions artisanales locales

⇒ d'un atelier pilote de production et formation des artisans :

- . le représentant de toute nouvelle tannerie,
- . trois représentants des négociants en cuirs et peaux,
- . le représentant des artisans,
- . le représentant des bouchers.

Le Secrétariat du Comité Consultatif des Cuirs et Peaux sera assuré par la Direction Nationale des Industries (D.N.I.).

▫ *Participants :*

OMBEVI, D.N.I., D.N.A.E.

2. SIMULATION DE FONCTIONNEMENT

Nous avons procédé à une simulation de la situation de la filière en utilisant le modèle d'analyse spécialement conçu pour cet usage.

On trouvera en Annexe I une description de l'architecture générale de ce modèle ainsi que ses principales fonctions. Pour plus de détail sur son fonctionnement, on se référera au manuel d'utilisation.

Le principe de base du modèle est de mettre en évidence le **potentiel de génération de Marge brute**, exprimé en cfa/1.000 peaux de chacune des activités de la filière : exportation de peaux brutes ou transformation en Wet-blue, Stain ou Fini. On rappellera pour mémoire que la **Marge brute** d'une activité est la différence entre les recettes générées par cette activité et les coûts directs induits.

Ces données permettent de calculer de façon simple le **niveau de production point mort** d'une tannerie.

En effet, la marge brute totale dégagée par la production prévue doit couvrir :

- les frais généraux de fonctionnement,
- les amortissements,
- les intérêts des emprunts qui seront contractés pour la réhabilitation.

L'excédent, s'il y en a un, représentera le bénéfice d'exploitation.

A partir d'une évaluation des trois postes ci-dessus, qui constituent la **Marge Brute point mort**, on peut donc facilement élaborer des scénarios de production permettant de rentabiliser l'entreprise.

Bien évidemment, il faudra vérifier que ces scénarios sont compatibles avec les possibilités d'absorption du marché.

RAPPEL DES DONNEES PRISES EN COMPTE

Divers

➤ Coût horaire main d'oeuvre	171	
dont taxes sur salaires	27	
➤ Coût du m ³ d'eau	120	
➤ Coût du kwh	46	
➤ Coût du litre de fuel	180	
➤ Taxes import prod chim.	62	%
➤ TCA / ventes locales	0	%
➤ Taxes export		
▫ Peaux brutes		
Bovin	0	%
Ovin	0	%
Caprin	0	%
▫ Wet blue		
Bovin	0	%
Ovin	0	%
Caprin	0	%
▫ Stain		
Bovin	0	%
Ovin	0	%
Caprin	0	%
▫ Fini		
Bovin	0	%
Ovin	0	%
Caprin	0	%

Transport des produits chimiques importés

Frêt maritime et terrestre.

Les tarifs pris en compte correspondent au trajet Europe-Dakar-Bamako-site et se situent dans une fourchette allant de 50 à 56 cfa/kg suivant les produits (voir tableau "Prixpc").

Le transit et le déchargement sur site sont évalués à 15 cfa/kg.

Prix moyen d'achat des peaux

➤ Bovin	216	cfa/kg
➤ Ovin	500	cfa/kg
➤ Caprin	500	cfa/kg

Prix de vente des produits

Les ventes de peaux brutes et de Wet blue sont faites FOB Bamako.

Le prix de vente FOB est calculé en déduisant du prix CAF Europe, le coût du transport Bamako->Dakar->Europe. Ce coût est calculé sur les bases suivantes :

➤ Conteneur peaux brutes

▫ Bamako-Dakar	100.000	
▫ Transit Dakar	150.000	
▫ Dakar-Europe	240.000	

	490.000	cfa

➤ Conteneur W B

▫ Bamako-Dakar	250.000	
▫ Transit Dakar	257.000	
▫ Dakar-Europe	240.000	

	747.000	cfa

Un conteneur de peaux brutes contient 5 t de cuirs, ou 6 t de peaux d'ovins, ou 7 t de peaux de caprins.

Un conteneur de Wet blue contient 18 t, quels que soient les produits.

Les ventes de Stain et de Fini export sont faites FOB aéroport Bamako. Le transport Bamako->Europe est évalué à 390 cfa/kg.

Sur ces bases, les prix FOB s'établissent comme suit :

	CAF	FOB
➤ Peaux brutes (cfa/kg)		
▫ Bovin	250	152
▫ Ovin	1000	918
▫ Caprin	1000	930
➤ Wet blue (cfa/sqf)		
▫ Bovin	160	135
▫ Ovin	170	162
▫ Caprin	170	164
➤ Stain (cfa/sqf)		
▫ Bovin	275	203
▫ Ovin	240	217
▫ Caprin	240	222
➤ Fini (cfa/sqf)		
▫ Bovin	350	306
▫ Ovin	350	327
▫ Caprin	360	341

Transport site à FOB

Le coût de mise à FOB qui correspond aux frais de transit, et qui entre dans le calcul des coûts de commercialisation, est calculé sur les bases suivantes.

➤ conteneur peaux brutes	110.000	cfa
➤ conteneur W B	210.000	cfa
➤ Stain	35	cfa/kg
➤ Fini	40	cfa/kg

Paramètres techniques

➤ poids moyen peau brute

▫ Bovin	7,00	kg
▫ Ovin	0,70	kg
▫ Caprin	0,50	kg

➤ surface moyenne peau Wet blue

▫ Bovin	22,00	sqf
▫ Ovin	5,75	sqf
▫ Caprin	4,75	sqf

ANALYSE DES RESULTATS

Compte-tenu des données ci-dessus, et notamment des taux de taxes sur les importations de produits chimiques et sur les exportations de produits finis, le tableau "RECAP" donne les montants de Marge brute suivants pour 1.000 peaux (cf Annexe 2) :

	MB		MB/CA	
➤ <i>Bovin</i>				
▫ peaux brutes	-950.136	cfa	-92,06	%
▫ Wet blue	-920.384	cfa	-32,92	%
▫ Stain	-989.614	cfa	-22,79	%
▫ Fini	-1.195.802	cfa	-18,30	%
➤ <i>Ovin</i>				
▫ peaux brutes	188.393	cfa	30,21	%
▫ Wet blue	311.774	cfa	33,44	%
▫ Stain	457.308	cfa	37,74	%
▫ Fini	569.614	cfa	31,26	%
➤ <i>Caprin</i>				
▫ peaux brutes	137.867	cfa	30,57	%
▫ Wet blue	342.754	cfa	44,07	%
▫ Stain	490.984	cfa	48,05	%
▫ Fini	660.847	cfa	42,01	%

Comme on peut le voir, l'exploitation des bovins, quel que soit le produit fini, ne peut être rentable dans les conditions envisagées, puisqu'elle ne couvre même pas les coûts directs de production.

Les ventes d'ovins et caprins en peaux brutes dégagent une marge similaire autour de 30 % du CA, ce qui est satisfaisant.

La transformation des ovins et caprins en Wet blue, Stain et fini présente des taux de marge du même ordre que les ventes en brut, ce qui est pénalisant pour les activités en raison des investissements nécessaires.

Il est intéressant d'étudier l'incidence sur la génération de marge brute d'une suppression éventuelle des taxes à l'importation des produits chimiques qui se montent à 62 %.

Les résultats obtenus, toujours pour 1.000 peaux, sont les suivants (cf Annexe 3) :

	MB		MB/CA	
➤ Bovin				
▫ peaux brutes	-950.136	cfa	-92,06	%
▫ Wet blue	-424.611	cfa	-14,26	%
▫ Stain	9.400	cfa	0,22	%
▫ Fini	649.978	cfa	9,95	%
➤ Ovin				
▫ peaux brutes	188.393	cfa	30,21	%
▫ Wet blue	369.871	cfa	39,67	%
▫ Stain	559.447	cfa	46,17	%
▫ Fini	849.421	cfa	46,61	%
➤ Caprin				
▫ peaux brutes	137.867	cfa	30,57	%
▫ Wet blue	382.136	cfa	49,14	%
▫ Stain	559.506	cfa	54,75	%
▫ Fini	868.511	cfa	55,21	%

La suppression des taxes sur les produits chimiques importés n'a pas d'incidence sur l'activité "peaux brutes" puisque celle-ci ne consomme pas de produits importés.

Comme on pouvait s'y attendre, elle améliore sensiblement les résultats des activités de transformation mais ne suffit pas à sauver l'exploitation des cuirs qui ne parvient pas à dégager une marge suffisante pour être rentable.

**ETUDE DES POSSIBILITES DE RELANCE
DE L'ACTIVITE "OVIN - CAPRIN"**

Nous avons vu que les taux de marge brute dégagés par la transformation des peaux d'ovins et de caprins permettaient d'envisager favorablement une relance de cette activité.

Il convient maintenant d'étudier les conditions dans lesquelles pourrait être entreprise la réhabilitation d'une des deux tanneries existantes.

Compte-tenu de sa situation géographique, TAMALI nous semble disposer de meilleurs atouts, notamment au niveau des approvisionnements en peaux, puisque une grande partie des abattages se font sur Bamako et les environs immédiats.

En revanche, la relance d'une activité basée sur les ovins-caprins nécessitera, selon le rapport de 1990, des investissements complémentaires de l'ordre de 280 Mcfa.

La situation de TAPROMA est un peu différente. Plus proche de Dakar et bénéficiant donc de coûts de transport plus faibles, tant pour l'approvisionnement des produits chimiques que pour l'exportation de ses productions, elle est en revanche éloignée de Bamako, ce qui lui interdit pratiquement la production de peaux finies.

En tout état de cause, le choix de la tannerie à réhabiliter dépendra de beaucoup de paramètres que nous ne pouvons prendre en compte ici.

En revanche, nous pouvons essayer de répondre à la question principale qui est :

"Peut-on rentabiliser une tannerie au Mali ?"

Nous retiendrons deux versions :

- version 1 Tannerie équipée pour produire des peaux à l'état de Fini,
- version 2 Tannerie limitée à la production de Wet blue.

Pour chacune de ces versions, nous ferons une évaluation sommaire des postes constituant la Marge brute point mort afin de déterminer ensuite les objectifs de production nécessaire pour assurer la rentabilité de la tannerie.

Frais généraux

Par référence à des installations similaires, un montant de 100 Mcfa semble une évaluation réaliste.

Les frais généraux étant, par définition, indépendants de l'activité de production, on retiendra le même montant pour les deux versions.

Amortissements

Nous prendrons comme base un montant total d'investissement :

- de 900 Mcfa pour l'unité équipée pour la production de la gamme complète de produits,
- de 450 Mcfa pour l'unité limitée au Wet blue.

Ces montants seront amortis sur 15 ans, soit 60 Mcfa par an pour la version 1 et 30 Mcfa pour la version 2.

Intérêts sur emprunts

Ce poste est difficile à évaluer car on ne connaît pas encore les conditions d'une reprise éventuelle et les modes de financement qui seront retenus, notamment en ce qui concerne le Fonds de roulement.

Nous supposerons que le financement par emprunts s'élèvera, dans les deux versions, à environ 200 Mcfa, à 15 % sur 10 ans, soit une charge financière dans les premières années de 30 Mcfa.

Marge brute point mort

Dans ces conditions, la Marge brute point mort s'élèverait à :

- 190 Mcfa dans la version 1,
- 160 Mcfa dans la version 2.

Détermination des objectifs de production

Le document "RECAP" donne les marges brutes suivantes, pour 1.000 peaux, dans la version "avec taxes"

	Ovins	Caprins
➤ Wet blue	311.774	342.754
➤ Stain 447.308	490.984	
➤ Fini export	569.614	660.847

Avec une hypothèse de répartition Ovins-Caprins de 50-50, les marges moyennes, pour 1.000 peaux, s'établissent à :

➤ Wet blue	327.264
➤ Stain	474.146
➤ Fini export	615.230

Version 1

La couverture d'une Marge brute point mort de 190 Mcfa implique la production annuelle de :

400.700 peaux en Stain
ou 308.800 peaux en Fini

Il convient bien entendu de majorer cette production pour dégager un résultat d'exploitation positif.

Si l'on considère qu'un coefficient de 25 % constitue un minimum pour une exploitation rentable, l'entreprise devrait traiter annuellement

ou 500.800 peaux en Stain
ou 386.000 peaux en Fini

Version 2

La couverture d'une Marge brute point mort de 160 Mcfa est obtenue par le traitement annuelle de 580.600 peaux en Wet blue.

Avec un coefficient de 25 %, l'objectif minimum de production devrait donc être de 696.700 peaux.

Commentaires

Le rapport établi en 1990 fait état d'un nombre de peaux ovins-caprins disponibles annuellement d'environ 1.500.000.

Cela signifie que, dans la version 2 "Wet blue seul" la rentabilité est obtenue en traitant 46 % des peaux disponibles dans le pays, ce qui paraît réalisable.

La suppression des taxes permet d'améliorer les résultats.

Les marges brutes deviennent, toujours pour 1.000 peaux :

	Ovins	Caprins
➤ Wet blue	369.871	382.136
➤ Stain	559.447	559.506
➤ Fini export	849.421	868.511

avec des moyennes de :

➤ Wet blue	376.003
➤ Stain	559.476
➤ Fini export	858.966

La couverture de la Marge brute point mort est obtenue avec une production annuelle de :

	319.500	peaux en Stain
ou	221.200	peaux en Fini
	425.500	peaux en Wet blue

Avec le même coefficient de 25 %, la production réelle devrait alors être de :

ou	399.400	peaux en Stain
ou	276.500	peaux en Fini
	531.800	peaux en Wet blue
soit	36	% du disponible

Des solutions mixtes "Wet blue-Fini" peuvent être aussi envisagées à partir de la version 1, ainsi que d'autres répartitions "ovins-caprins"

En tout état de cause, une relance éventuelle passera d'abord par une appréciation la plus exacte possible du marché.

RECOMMANDATIONS

Compte tenu des résultats ci-dessus, il nous semble souhaitable d'adopter la démarche suivante

- 1. Les activités concernant les cuirs, qui seront limitées au négoce des cuirs bruts, sont laissées au secteur informel.**
- 2. Une étude approfondie du marché des ovins-caprins dans leurs différents états sera entreprise afin de déterminer les capacités réelles d'absorption pour chaque type de produits.**

A partir des résultats de cette étude, on pourra élaborer un ou plusieurs projets détaillés en utilisant la seconde partie du modèle, et en comparant notamment les avantages respectifs de TAMALI et de TAPROMA.

- 3. L'évaluation des deux versions que nous avons faite ci-dessus repose sur une estimation très grossière des composants de la Marge brute point mort.**

Une étude plus détaillée serait souhaitable avant toute décision de relance. La seconde partie du modèle (Feuille "PROJET") et spécialement conçue pour réaliser cette étude.

- 4. La production de cuirs et peaux finis pour le marché local n'a pas été envisagée ici faute d'informations sur le marché potentiel.**

Le modèle donne les coûts directs de production du fini local, qui permettent de déterminer les prix de vente minimum des produits.

Dans l'hypothèse de suppression des taxes sur les produits chimiques et de la TCA sur ventes locales, et avec un taux de marge brute de 25 %, ces prix s'établissent comme suit (en cfa/sqf) :

	Cts dir.	PV min
➤ Bovin	271	339
➤ Ovin	150	188
➤ Caprin	129	162

Ces prix sont à comparer aux prix à l'importation des mêmes produits pour déterminer l'intérêt d'une production locale en remplacement des importations.



Groupe Ouroumoff
Les Chemins de la Performance

94 rue Lauriston, 75116 Paris - Tel. : (33-1) 45.53.52.40 - Tx : 648307 F - Fax : (33-1) 47.55.47.30
SODH - SA - AU CAPITAL DE 1.650.000 F - RCS PARIS B 318 919 107 - APE 7703