



**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.

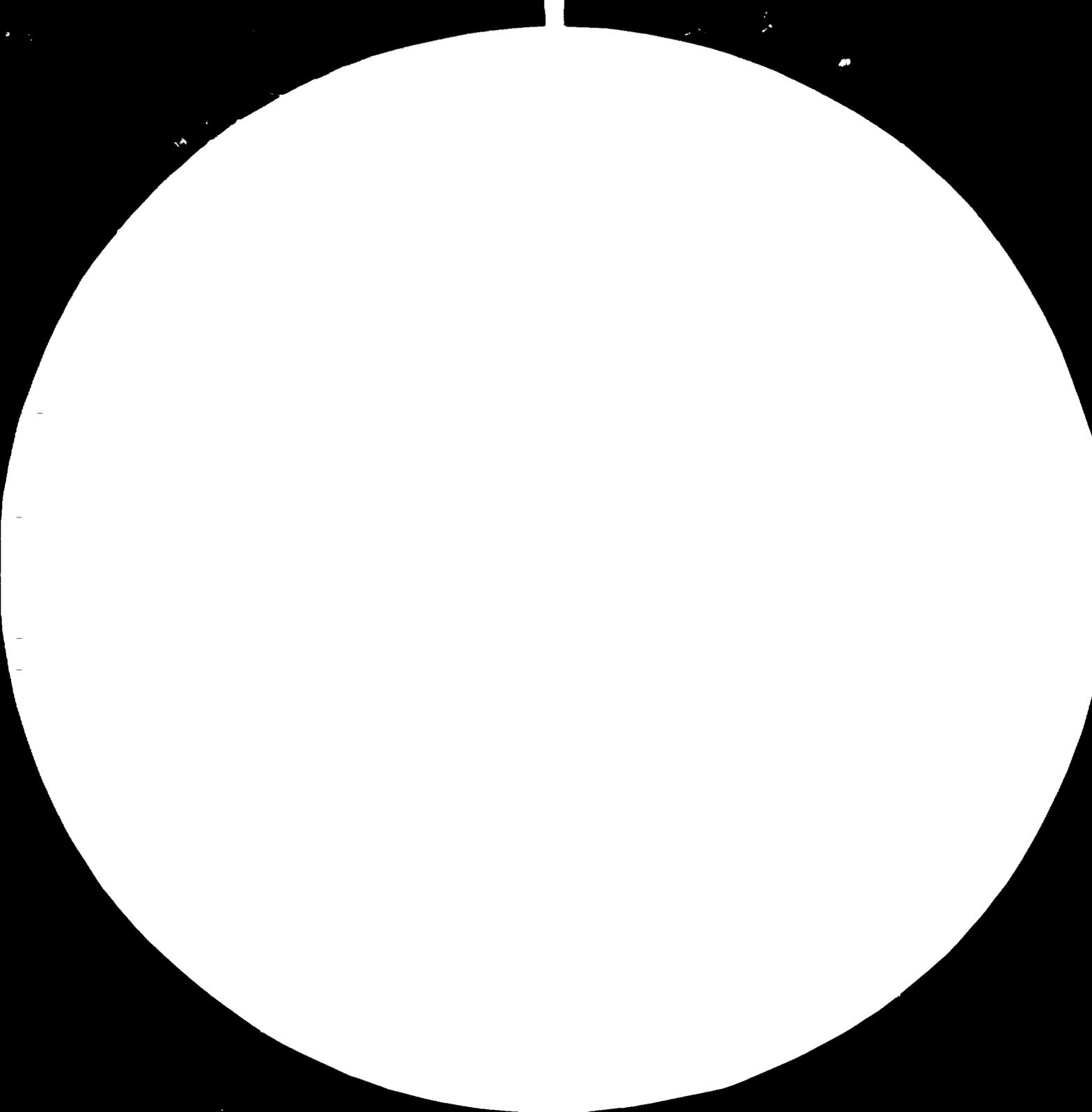
## FAIR USE POLICY

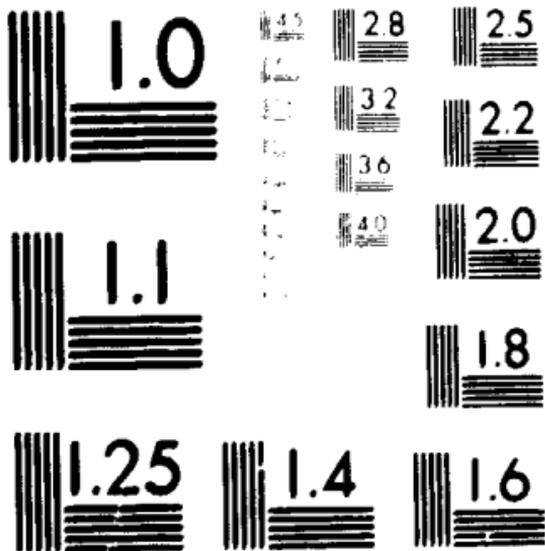
Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## 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)





MICROCOPY RESOLUTION TEST CHART

NATIONAL BUREAU OF STANDARDS-1963-A



## I N T R O D U C T I O N

Le présent rapport rédigé 4 semaines après le début de la mission a pour objet de présenter les premières impressions et de dresser le programme des études qui seront réalisées dans le cadre de la mission " Promotion des Industries Légères dans la Région du Centre".

La plupart des contacts pris et visites effectuées au cours de ces quatre semaines ont eu lieu en présence d'un homologue ivoirien: Mr Koffi Koidio. L'aide apportée par ce dernier est loin d'être négligeable, compte tenu de sa connaissance du pays et principalement de la région du Centre dont il est originaire. Par ailleurs, la formation de Mr Koffi Koidio permettait bien souvent une discussion fructueuse sur les sujets abordés.

Enfin, il y a lieu de considérer que la participation d'un homologue ivoirien à l'analyse en cours jouera un grand rôle dans les études qui suivront la présente mission dont la durée a été limitée à 4 mois. Cette participation représente la mémoire du projet de développement industriel et économique de la région du Centre.

---

N.B : Dans le rapport qui suit, les termes "région du Centre", "région", ou "régional", concernent la zone géographique définie par l'Autorité pour l'Aménagement de la Vallée du Bandama.

S O M M A I R E

- 1 - Le contexte
- 2 - Les industries existantes dans la région du Centre
  - 2.1 Caractéristiques générales
  - 2.2 Les difficultés rencontrées par les industriels
  - 2.3 Les avantages accordés aux industriels dans la région du Centre
- 3 - Le marché de la région du Centre
  - 3.1 Les caractéristiques du marché de la région
  - 3.2 L'approvisionnement
  - 3.3 Les besoins du marché de la région
  - 3.4 Nécessité d'un programme de développement des productions primaires
- 4 - Les disponibilités en matières premières
- 5 - L'existence de sociétés de services (entretien et dépannage)
- 6 - L'existence d'organismes et de sociétés d'assistance à la gestion
- 7 - Recommandations
- 8 - Suggestions pour le programme des études.

## 1 - Le contexte

Il n'est pas possible d'étudier les possibilités d'industrialisation de la région du Centre sans prendre connaissance du développement industriel du Sud et en particulier de la région d'Abidjan.

On peut dire sans se tromper qu'une grande partie de ce qui peut se faire en matière industrielle dans la région du Centre se fait aujourd'hui dans le sud et principalement à Abidjan. D'une manière générale, les quelques fabrications originales que l'on pourrait proposer pour la région du Centre trouvent aujourd'hui de meilleures conditions et un contexte plus favorable dans la région d'Abidjan.

Le contexte plus favorable auquel font allusion les industriels d'Abidjan concerne entre autres les points suivants :

- 1 . proximité du port (problèmes de transit et de transport)
- 2 . marché (pouvoir d'achat)
- 3 . tissus industriels (interdépendance des entreprises)
- 4 . main d'oeuvre qualifiée (disponibilité en cadres et assimilés)
- 5 . moyens de transport pour l'évacuation des marchandises
- 6 . moyens de communication (contacts possibles)
- 7 . disponibilité de matières premières et matières consommables en particulier pièces d'usine de rechange
- 8 . présence de sociétés de service (étude de marché, publicité, assistance à la gestion).

.../...

Lorsqu'on interroge les industriels d'Abidjan sur une augmentation ou une diversification de leur production pour satisfaire les besoins du marché de la région du Centre, on retrouve la même argumentation en défaveur d'une décentralisation. Cette argumentation qui reprend les 8 points énoncés ci-dessus prend en compte également le fait que la plupart des entreprises implantées à Abidjan disposent d'un équipement sous utilisé (capacité supérieure aux besoins du marché). Dans certains cas même un aménagement de certains postes de fabrication (goulots d'étranglement) permet d'envisager avec de faibles investissements le doublement, voir le triplement de leur production, sur le site actuel.

Un exemple concret se trouve représenté par l'usine de cycles et cyclomoteurs : la Manufacture Abidjanaise de Cycles (M.A.C.) ;

- capacité de production actuelle : 150 bicyclettes/jour
- capacité de production après de faibles aménagements : 400 bicyclettes/jour.

On peut ajouter le fait que l'usine est libre d'aménager les horaires de travail (1, 2 ou 3 équipes) ce qui donne une grande souplesse de production sans faire varier l'investissement initial.

Malgré cela, la situation de développement industriel qui ne semble guère favorable à un mouvement vers le centre du pays laisse apparaître des caractères qui peuvent militer en faveur d'une décentralisation.

.../...

L'étude de l'industrialisation de la région du Centre doit avant tout s'appuyer sur une analyse de ce qui existe ;

- existence d'industries en cours de fonctionnement et en cours de création dans la région
- existence d'avantages accordés aux industries
- existence d'un marché dans la région
- disponibilité en matières premières (en particulier, agriculture, élevage, pêche) dans la région
- existence de sociétés de service dans la région.

Ce n'est qu'après cette analyse que l'on pourra dégager les données qui militent en faveur de cette industrialisation. En dernier lieu, nous donnerons une première liste de recommandations qui permettront à la fois aux entreprises existantes de se consolider et aux entreprises nouvelles de s'implanter.

## 2 - Les industries existantes dans la région du Centre

### 2.1 Caractéristiques générales

Après avoir rendu visite à une quinzaine d'entreprises de la région, on prend conscience que la vie industrielle aujourd'hui à Bouaké principalement, est loin d'être négligeable. De cette tournée rapide, il apparaît que les entreprises en place sont une antenne, dans certain cas une unité décentralisée dépendant d'une maison mère située à Abidjan. Plus rarement, il s'agit d'entreprises autonomes ayant leur siège social à Bouaké.

.../...

Certaines entreprises de dimension déjà importante ont des projets de diversification. D'autres semblent bloquées par un marché restreint qui se développe peu.

D'une manière générale on peut distinguer deux types d'entreprises :

- 1) celles produisant pour la région du Centre
- 2) celles produisant pour le marché d'autres régions et en particulier la région du sud ou produisant pour l'exportation.

L'ensemble des entreprises existantes permet d'affirmer qu'il existe aujourd'hui une activité industrielle dans la région mais la masse des produits fabriqués concerne avant tout le marché extérieur à la région.

Cela voudrait dire, et il fallait s'y attendre que le marché de la région justifie difficilement la création d'entreprises industrielles nouvelles.

En fait, les questions que l'on peut se poser sont les suivantes :

- 1) existe-t-il des unités de production dont la rentabilité est assurée par le seul marché de la région ?
- 2) peut-on prétendre intéresser les autres régions (en particulier le Sud) voir les pays étrangers à des productions industrielles qui seraient implantées dans la région du Centre ?

.../...

## 2.2 Les difficultés rencontrées par les industries

En discutant avec les industriels de la région, on se rend compte que les idées ne manquent pas et ceci est un point encourageant. Néanmoins, avant de prétendre promouvoir l'investissement par des décisions gouvernementales (au niveau du Code des Investissements entre autres), il faut examiner et résoudre les difficultés auxquelles se heurtent ces industriels aujourd'hui.

- Problèmes de transport : RAN (Régie-Abidjan-Niger) offre un mauvais service (délais trop longs)
  - . Certaines routes non bitumées font longuement défaut (axe Bouaké Béoumi entre autres).
  
- Problèmes de communication avec Abidjan : Le téléphone ne fonctionne pas ou fonctionne mal,
  - . Les demandes de télex traînent.
  
- Problèmes d'énergie : l'ECCI (Energie Electrique de Côte d'Ivoire) livre un courant avec des variations de tension importantes (dommages causés aux machines et aux produits fabriqués).
  
- Pénalisation au niveau de l'entreposage à Abidjan : La durée de stockage des matières premières importées est limitée à 10 jours pour les entreprises de Bouaké contre 20 jours pour les entreprises de Haute Volta.      .../...

- Stock de pièces de rechange : Pour les équipements, pour les engins de manutention et les véhicules de transport, les usines doivent avoir recours trop souvent aux maisons mères d'Abidjan.

### 2.3 Les avantages accordés aux industriels de la région du Centre

Au regard des difficultés qu'il faut à tout prix résoudre (2.2), il convient de citer les points qui viennent en faveur des projets d'implantation dans la région du Centre :

- aménagement de zones industrielles avec viabilisation et accès à la voie privée,
- prix de cession très bas du terrain viabilisé en zone industrielle (250 F/m<sup>2</sup> à Bouaké contre 5.000 F/m<sup>2</sup> à Vridi),
- intérêt suivi de la part des autorités locales pour tout ce qui se crée en matière industrielle dans la région.

D'une manière générale, les entreprises en cours de fonctionnement ne semblent pas mettre en évidence le problème de main d'oeuvre (cadres et non cadres). En fait, cela tient à ce que bon nombre d'entreprises importantes ou très techniques répondent à l'un des deux cas suivants :

- soit qu'elles existent depuis plus de 5 ans et elles ont eu le temps de former leur personnel d'encadrement et de production,
- soit qu'elles dépendent d'une société mère à Abidjan qui transfère le personnel du siège vers la filiale (ou l'antenne) en qualité et en quantité au moment désiré.

Il n'y a pas encore à Bouaké une présence permanente de cadres qualifiés qui permet d'assister à un mouvement des hommes entre les entreprises. Cet échange représenterait une étape importante prometteuse dans le projet de développement de la région. Néanmoins, on peut affirmer qu'il existe une population réduite de cadres ou assimilés qui encourage à l'installation de nouveaux arrivants.

### 3 - Le marché de la Région du Centre

#### 3.1 Caractéristique du marché

Le marché de la région du Centre se caractérise par une autoconsommation importante au niveau des produits alimentaires (manioc, igname, viande, poisson, etc..). Cela tient au faible pouvoir d'achat dans la région (peu d'emplois ou emplois faiblement rémunérés).

En fait, la ville de Bouaké représente un marché d'échange important, mais l'enquêteur qui veut suivre le cheminement d'un produit bien défini (poisson par exemple) depuis le lieu de production jusqu'à "rendu chez le consommateur" se rend compte qu'il n'existe pas de circuit commercial au vrai sens du terme. On connaît très peu de lieux de revente du poisson du lac de Kossou ; or sur les lieux de pêche (environ de Béoumi), des commerçants de Bouaké sont présents.

.../...

### 3.2 L'approvisionnement

Toute production existante ou nouvelle se trouve confrontée au problème de marché local qui peut être approvisionné par des productions du Sud ou de l'Etranger. Poursuivant l'exemple déjà cité, les poissonneries de Bouaké (ville et marché) sont ravitaillées pour une part très importante en poisson de mer depuis le Sud.

Si la compétitivité doit être un but à poursuivre dans l'implantation de nombreuses industries, il convient de signaler que peu de productions régionales trouveront leur place sur le marché de la région tant que des règles commerciales ne seront pas étudiées et mises en application.

Ces règles feront l'objet de recommandations décrites au paragraphe 7.4.

### 3.3 Les besoins du marché

#### 3.3.1 - Les produits répondant aux besoins des fabricants

On peut citer les rubriques suivantes (liste non limitative)

##### A/ Produits de l'industrie et de l'artisanat

- . habillement, chaussures
- . matériaux de construction de base (ciment, briques, parpaings, fer)
- . charpente bois, menuiserie bois, menuiseries acier et aluminium
- . alimentaire : céréales, féculents, viande, poissons, produits composés, produits améliorés (attiéké, foutou prêt, charcuterie).

.../...

- . récipients et quincaillerie pour les besoins des ménagères ( seaux ; bassines, casseroles etc).
- . appareils pour la cuisine et le ménage : réchauds, moulins, glacières, réfrigérateurs, fer à repasser, petit électroménager
- . mobiliers bois et métallique
- . produits d'entretien : savon, poudre à laver, encaustique, eau de javel.

B/ Services divers

- . entretien construction
- . installation, entretien et dépannage électrique
- . installation entretien et dépannage frigorifique
- . installation, entretien et dépannage plomberie
- . entretien et dépannage véhicules.

Il est regrettable que l'étude de marché (même qualitative n'ait pas été effectuée par le spécialiste en étude de marché, Mr Figuéras Pla, recruté pour le projet. Il est certain que la quantification des besoins de la région du Centre est très difficile (voir impossible dans certains cas) mais la définition qualitative des produits consommés accompagnée de données sur l'évolution et les tendances des consommations aurait été un apport important dans l'étude du choix des industries légères.

En première conclusion, on peut dire qu'il existe un marché réduit de consommation dans la région du Centre. Pour que ce marché prenne un sens et aboutisse à ces productions locales, il faut que le pouvoir d'achat des habitants de la région se développe. Il convient de souligner que les emplois

.../...

industriels pendant de longues années encore participeront dans un faible pourcentage au développement du marché dans une région à vocation agricole.

La volonté du gouvernement de développer l'agriculture, l'élevage et la pêche sur des bases rentables à long terme entraînera la création d'emplois agricoles stables. Le pouvoir d'achat s'améliorant entraînera à son tour l'existence d'un marché de consommation obéissant aux règles d'un circuit commercial classique.

Dans la phase de développement actuel, l'industrie naissante dans la région du Centre vit dans un contexte difficile. En valorisant les produits locaux, l'industrie naissante fabriquant un produit élaboré vendra une partie des produits transformés à l'extérieur de la région et se félicitera de toucher un marché étendu. Le danger de se faire kidnapper le marché des régions voisines par une industrie nouvelle mieux située oblige l'industrie en question à tabler en priorité et chaque fois que cela est possible sur le marché local. Cela vaut aussi bien pour l'exportation qui doit représenter plus souvent un marché d'appoint plutôt qu'un marché de base.

### 3.3.2 - Les besoins des industries en produits industriels.

Les besoins des industries en produits finis ou semi-finis fabriqués sur place sont faibles compte tenu du nombre limité de celles-ci. On peut citer entre autres pour l'avenir :

- . produits de bureaux et imprimerie
- . produits de conditionnement : sacs papier, sacs plastique et autres

- . contenants divers : grosse ferblanterie, plastique, aluminium
- . produits de nettoyage : cette rubrique rejoint les produits ménagers
- . produits de revêtements (peinture, revêtements divers anticorrosion).
- . matériaux de construction : briques, carreaux de revêtement de sol et mur (industrie alimentaire), ensemble de charpente métallique
- . fabrication locale de pièces d'usure (machines)

Bon nombre des besoins de l'industrie ne peuvent être satisfaits dans l'immédiat par des productions locales compte tenu des faibles quantités mises en oeuvre ou de la haute technicité requise.

### 3.3.3 - Les besoins en services

On doit étudier avec le grand soin les services dont peuvent avoir besoin les PME existantes ou futures en vue d'améliorer leur fonctionnement.

Les entreprises de taille importante telles que Confreville (textile); SBB (brasserie); MTS (grosse chaudronnerie), FIBAKO (filature et tissage du sisal, ont leurs propres services d'entretien et de maintenance. Ces entreprises, a des degrés divers vivent en quasi autonomie.

Compte tenu de l'évolution observée dans les pays développés et de la même tendance observée dans certaines grosses entreprises d'Abidjan, il convient de développer la notion de société de service dans la région.

.../...

Il faut se fixer pour principe qu'une usine (entreprise de production) doit se soucier avant tout de sa production (quantité et qualité) et éviter de s'encombrer de structures de maintenance qui coûtent cher. Les services offerts par une "société de service" sont indispensables dans le cas d'une PME qui ne peut se payer le luxe d'avoir son propre service de maintenance.

De la même manière, il faut éviter dans la mesure du possible de créer des complexes autonomes refermés sur eux-mêmes. Si cette idée a prévalu dans les premières heures du développement dans la région (Confreville, textile), il convient de revoir les problèmes avec les industriels en place en vue de promouvoir la création des sociétés de service compétitives dans leur spécialité. Celles-ci ont évidemment besoin d'un marché pour exister. Leur raison d'être ne se conçoit d'ailleurs que dans le cas de sociétés sérieuses et dynamiques.

L'industriel doit savoir compter en toutes circonstances sur les services offerts par les sociétés de service.

Parmi les sociétés de service existantes nous mentionnons ;

- entretien frigorifique : en développement
- entretien général mécanique : à développer
- mécanique générale (usinage des pièces) : existe mais à développer
- rebobinage électrique : existe mais à développer
- entretien bâtiment et charpente : à développer
- mécanique automobile : existe mais à améliorer
- installation électrique et entretien : existe mais à diffuser

- installation vapeur et entretien : existe mais à diffuser
- entretien machines de bureau et information : non étudié.

### 3.3.4 - Les besoins de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche en biens industriels

C'est ici que repose pour une bonne part l'avenir de l'industrie de la région du Centre. On peut signaler parmi d'autres les besoins suivants :

#### A/ Elevage

- abreuvoirs, mangeoires (bovins, ovins, volaille)
- abris pour ovins
- matériel de clôture et de parcage
- plaquettes de marquage pour les bêtes
- pompes, réservoirs
- citernes sur essieux
- aliments de bétail, pierres à lécher
- produits vétérinaires (formulation et conditionnement)
- matériaux de construction

#### B/ Agriculture

- machines agricoles : culture attelée
- outils agricoles
- machines agricoles ; petite motorisation
- machines agricoles : grosse motorisation
- machines pour transformer les produits agricoles
- engins de transport : charettes, remorques
- produits insecticides (formulation et conditionnement)
- engrais (conditionnement)
- produits de conditionnement
- atelier d'entretien des machines agricoles.

### C/ Pêche

- embarcations
- matériel de pêche (filets, hameçons, plomb)
- glacières
- glace
- chambres froides modulaires
- matériel d'élevage (en cours d'essai).

Précisons que ces besoins, s'ils sont bien définis aujourd'hui du point de vue de la qualité, restent bien vagues dès que l'on parle de quantités, compte tenu de l'absence de programme précis de développement de l'élevage, de l'agriculture et de la pêche.

### 3.4 Nécessité d'un programme de développement des productions primaires

La définition d'un programme de productions industrielles dépend avant tout de la mise en place d'un programme de développement de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche.

En transformant et en valorisant les produits locaux et en cherchant à satisfaire les besoins en biens industriels de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche, l'industrie peut promouvoir le développement des productions primaires. Ceci n'est envisageable que dans la mesure où il existe une volonté d'un programme de développement.

Les liaisons entre le monde industriel et les sociétés de développement de productions primaires sont à renforcer. Il n'est pas faux de dire aujourd'hui que ces liaisons sont pratiquement inexistantes. Plus souvent on cherche

.../...

(ou on se trouve obligé ) d'intégrer des productions industrielles au milieu de société "trusts" de développement à caractère rural.

En fait, la première étape consiste pour les sociétés de développement à faire état de leurs besoins et faire confiance au savoir faire et au sérieux de l'industriel. En retour, l'industriel doit respecter ses engagements et s'efforcer de servir les sociétés de développement en qualité et en quantité dans les délais énoncés. On doit signaler aujourd'hui les problèmes de la CIDT (Compagnie Ivoirienne de Développement du Textile) en approvisionnement de machines agricoles (provenance actuelle, Sénégal). De même la SODEPRA (Société de Développement de la Production Animale) a des problèmes pour l'approvisionnement en mangeoires, abreuvoirs, plaquettes de marquage, fil de fer barbelé (provenance divers pays).

D'une manière générale, la situation actuelle fait que les sociétés de développement régional et les organismes qui concourent au développement de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche, ne sont pas servis ou sont servis avec des délais très longs ou encore sont approvisionnés en produits qui ne correspondent pas aux normes exigées. Ces produits sont pour une grande partie soit importés soit fabriqués dans le sud. Une telle situation encourage l'étude de projets industriels régionaux.

#### 4 - DISPONIBILITES EN MATIERES PREMIERES

On ne peut pas dire que la région soit privilégiée sur le plan des matières premières pour l'industrie; non pas qu'elles n'existent pas mais elles sont insuffisamment développées dans le cas de l'agriculture et de l'élevage. On peut résumer la situation comme suit :

##### 4.1 - Agriculture

- grandes possibilités en : maïs, riz, igname, manioc, sisal, dah, etc...
- absence de plan de développement à grande échelle
- manque de coordination entre les sociétés de développement (CIDT et SODEPRA par exemple)
- trop souvent recherche de l'exploit, de l'exemple, sans mettre en place un dispositif de généralisation (opération U.S.O.P. à Béoumi).

##### 4.2 - Elevage

Mêmes caractéristiques que ci-dessus.

On signalera les résultats très encourageants avec le porc et la volaille et dans une moindre mesure avec les bovins et les ovins.

##### 4.3 - Pêche

- grandes possibilités
- bonnes expérimentations au niveau des techniques de pêche
- mauvaise coordination et centralisation douteuse des données,

- ce qui aboutit à une connaissance désordonnée et imprécise des possibilités de pêche ;
- pas de programme bien défini au niveau des variétés: on pêche ce que l'on peut avec ce que l'on a ;
  - problème humain (pêcheurs bozos) ;
  - très mauvaise commercialisation ;
  - pertes non mesurées et mauvaise utilisation des sous-produits (poissons non consommés et déchets).

#### 4.4 - Minerais et minéraux

Selon la SODEMI (Société de Développement des Mines) il n'y a pas de gisements de minerais susceptible d'intéresser aujourd'hui une exploitation ou une transformation.

On notera néanmoins l'intérêt à porter sur les gisements d'argile de la vallée du N'zi (M'Bahiakro). Un programme de prospection (cubage), analyse chimique et granulométrique s'impose. Une briquetterie installée à M'Bahiakro pourrait alimenter Bouaké compte tenu de la très bonne route existante. A partir de briques creuses on peut implanter à Bouaké même une production de hourdis et panneaux préfabriqués modulaires.

Il y a lieu de développer les essais sur :

- le géobéton (latérite plus ciment)
- la brique latéritique cuite à basse température
- la brique allégée (balles de riz calcinées)
- le béton cellulaire (balles de riz, coques d'arachide).

La Société S.A.B.M (Société Africaine de Béton Manufacturé) dispose de moyen d'essais pour la production à base de ciment. Il n'y a pas grande motivation de la part des autorités pour l'utilisation de matériaux nouveaux. On remarque aussi un manque d'intérêt au niveau des utilisateurs qui se cramponnent sur les produits classiques du ciment.

#### 4.5 - Matières premières industrielles

Peu de matières premières agro-alimentaires ou industrielles sont produites localement pour les besoins des usines.

Signalons entre autres :

- au niveau des sous-produits : déchets de brasserie pour la fabrication d'aliments du bétail
- au niveau des produits de conditionnement : toiles et sacs en sisal et polypropylène tissé
- au niveau du textile.

Dans toute la chaîne textile on retrouve une succession de produits qui deviennent matières premières pour des usines :

I - Coton, polyester	filature
II - Fil	tissé et jersey
III - Tissé	confection
IV - Jersey	bonneterie
V - Produits d'emballage	concerne III et IV

Malheureusement il semble que pour l'instant on assiste à une centralisation de toutes ces fabrications.

## 5 - L'EXISTENCE DE SOCIÉTÉS DE SERVICE

Le chapitre rejoint les idées décrites au paragraphes 3.3.3. Rappelons qu'il existe à Bouaké des industries de service parmi lesquelles nous noterons :

### 5.1 - Entretien frigorifique et climatisation

Parmi les nombreuses sociétés du genre sur la place signalons que la société Fenwick A.O. a décidé de se décentraliser et va offrir un service plus complet et plus rapide grâce à la mise en place d'un stock de pièces de rechange. Plusieurs sociétés désirant faire du tout azimuth (froid, climatisation) et voulant toucher plusieurs marques et modèles, ne stockant pas de pièces détachées se contentent bien souvent de dépannage provisoire voire de bricolage.

Une entente au niveau des marques devrait permettre d'attribuer à 2 ou 3 Sociétés de la place, le titre de Sociétés d'entretien et de dépannage. Le regroupage de plusieurs marques au sein d'une même Société avec la mise en place d'un stock de pièces de rechange est parfaitement concevable.

### 5.2 - Entretien mécanique

Il n'y a pas à vrai dire de Société assurant l'entretien mécanique. Les grosses Sociétés ont leur propre service d'entretien.

Dans le cas de P M E il est nécessaire de confier l'entretien de la machinerie (machines tournantes en particulier) à une société (à créer) qui, sous contrat, assurerait l'entretien préventif et le dépannage.

### 5.3 - Mécanique générale (fabrication de pièces mécaniques)

En complément du service précédent, la fabrication et l'usinage de pièces mécaniques d'usure sont assurées par la société AMERIC. Il y a lieu de voir au développement de celle-ci ou au moins d'étudier la création d'autres entreprises du genre. Ceci ne se conçoit évidemment que dans le cas où les industries de la place jouent le jeu de la sous-traitance locale.

### 5.4 - Installation et entretien électrique

Il existe des Sociétés qui assurent l'installation électrique (SIDELAF entre autre). Elles s'occupent des lignes, branchements, armoires, tableaux, transformateurs. Celles-ci sont des filiales des Sociétés d'Abidjan. On aimerait voir une plus grande décentralisation (montage local) de ces entreprises.

Il serait souhaitable de promouvoir la création d'une Société privée agréée dont le but serait de définir les normes d'installation dans les entreprises et de contrôler la mise en application de ces normes par les installateurs. Le service rendu concerne aussi bien les hommes que les machines (durée de vie, protection).

## 6 - L'existence d'organismes et de Sociétés d'assistance à la gestion

Signalons le rôle non négligeable d'une antenne de l'OPEI locale.

On regrettera que cette antenne ne s'occupe que de petits projets (investissements inférieurs à 25 millions de F CFA). Il faut envisager soit son développement local soit la création d'un autre organisme qui

s'occuperait de la création et des suivis des moyens et grands projets.

La décentralisation de ce service "promotion et gestion" permettrait une meilleure vue d'ensemble des entreprises existantes et à créer et mettrait en évidence des échanges possibles entre ces entreprises (inter-dépendance).

7 - Recommandations

- 7.1 Définir le rôle et les compétences de l'Industrie
- 7.2 Définir les qualités des promoteurs
- 7.3 Rechercher le financement
- 7.4 Organiser le marché intérieur
- 7.5 Faciliter les paiements aux entreprises
- 7.6 Faire éclater et décentraliser les gros groupes
- 7.7 Regrouper certains artisans
- 7.8 Développer la notion de sous-traitance
- 7.9 Créer des Sociétés de recherche et de développement des produits et des techniques
- 7.10 Créer une Société d'étude de marchés ✓
- 7.11 Créer un bureau des normes ✓
- 7.12 Aménager le code des investissements ✓
- 7.13 Améliorer les services publics
- 7.14 Etudier la création à long terme de domaines industriels ✓
- 7.15 Développer la production agricole, l'élevage et la pêche
- 7.16 Organiser l'accueil des nouveaux promoteurs

## 7 - RECOMMANDATIONS

Le travail de la mission portera sur un ensemble de recommandations :

### 7.1 - Définir le rôle et les compétences de l'Industrie

Trop souvent on ne fait pas la distinction entre l'artisanat et l'industrie. Sans vouloir mettre une barrière franche entre en deux activités il est bon de rappeler qu'une unité de production doit être avant tout une structure organisée qui dispose de moyens. Son but est de répondre en qualité et en quantité et dans les délais aux besoins de tous les demandeurs :

- grossistes et revendeurs pour les besoins des consommateurs,
- sociétés de développement agricole, élevage et pêche pour les besoins de production et d'exploitation des productions primaires ;
- industries de transformation de montage ou de finition pour le secteur secondaire ;
- Entreprise de travaux publics, bâtiments etc...

Il est évident que l'artisanat ne peut par sa nature même subvenir à tous ces besoins. La mission de l'artisanat est plus de palier à des besoins isolés qui se caractérisent comme suit :

- pas de grande série ;

- produit à la demande (définition toujours nouvelle) ;
- délais imprévisibles ou difficilement maintenus ;
- pas de recherche de compétitivité (fragilité sur le plan commercial) ;
- pas de planification du travail.

Si l'artisanat se développe là où les industries n'existent pas, son rôle doit s'effacer dès qu'une industrie peut prendre le relais.

Sans pour autant aboutir à la production de complexes autonomes voir de trusts, l'industrie est la seule voie qui permette à une production régionale de prendre naissance voire d'exister parmi les productions étrangères à la région ou à la nation.

#### 7.2 - Définir les qualités du promoteur

Le promoteur doit être si possible un homme de la branche envisagée. S'il ne possède pas la connaissance du produit il devra avoir connaissance du marché et être introduit (grossiste commerçant ou relations d'affaires). S'il ne répond à aucun de ces critères il devra montrer des qualités d'organisateur qui lui donneront un rôle de gestionnaire. Il devra coordonner l'action des hommes qui apporteront leur technique et leur savoir faire.

Dans un monde en développement cette dernière situation prévaut sur les deux autres. Pour exister et se défendre une entreprise doit avant tout s'organiser. Elle ne peut se contenter de rassembler des "techniciens" et des "commerçants".

### 7.3 - Rechercher le financement

Dans le cas où le promoteur décrit ci-dessus ne peut faire face aux besoins on peut imaginer plusieurs situations qui en fait peuvent se superposer :

- financement par un "mecène" qui devient propriétaire de l'affaire, donc un super dirigeant ;
- financement par association de plusieurs épargnants (société par actions) ;
- contribution d'une banque par un cautionnement sur les biens du ou des actionnaires.

Dans cette dernière situation il convient d'étudier les modalités d'application du Fonds de Garantie actuellement en place en Côte d'Ivoire. Le couple technicien-gestionnaire peut montrer de grandes qualités sans pour autant disposer de biens à offrir en caution. Ceci est un handicap et bloque l'industrialisation par les P.M.E. en ne permettant pas à des hommes compétents de tenir une place qui leur revient dans la production industrielle.

Evidemment une intervention plus efficace du Fonds de Garantie doit s'accompagner d'un service de contrôle rigoureux et efficace.

L'étude à venir portera sur les différents organismes qui participent au financement des P.M.E.

#### 7.4 - Organiser le marché intérieur

Pour permettre à la production industrielle régionale de naître ou de se développer, il convient d'intervenir à plusieurs stades :

- définir les circuits commerciaux empêcher les approvisionnements et ventes sauvages ;
- contrôler les importations au niveau d'Abidjan. Cela ne veut pas dire interdire ;
- contrôler les ventes de produits non fabriqués dans la région et pouvant l'être ;
- assurer le bon approvisionnement des commerces de détail en vue d'éviter d'en faire des bazars vendant de tout et de rien ;
- s'orienter sur des magasins spécialisés pouvant répondre à des besoins précis.

Ces deux derniers points doivent aboutir à une concentration des commerces au profit des consommateurs et utilisateurs. Le commerçant aussi doit être un homme de métier (qui connaît ce qu'il vend) et non pas simplement une présence dans une boutique.

#### 7.5 - Faciliter les paiements aux entreprises

Ceci concerne particulièrement les paiements des Sociétés d'Etat ou de l'Administration faisant suite des commandes sur Appel d'Offres.

L'Etat ne doit pas profiter de son privilège de décision et d'attribution de gros marchés en faisant miroiter des commandes qui s'avèrent à l'avenir une mauvaise affaire pour les industriels - quand les paiements traînent en longueur - Des cas précis ne manquent pas dans la région du centre où des entreprises sont en difficultés de trésorerie à cause de cette conduite désastreuse. On peut recommander la création d'une Caisse Nationale des Marchés de l'Etat qui garantirait le paiement aux industriels dans les délais annoncés.

#### 7.6 - Faire éclater et décentraliser les gros groupes

Cette idée a été développée dans le cas des industries de service (3.3.3). Nous aurons l'occasion d'en reparler dans le cas d'industries de sous-traitance à recommander (7.12).

Un exemple précis se trouve être la confection : habits de dessus et sous-vêtements. Cette industrie est appelée à un grand avenir si l'on prend soin de désolidariser les intérêts de l'unité de tissage, de ceux de confection. La confection s'adresse directement au marché des consommateurs et de ce fait tient une grande place au sein du marché : étude des goûts, des tendances, connaissance des produits étrangers. L'usine de tissage s'adresse surtout aux industriels qui transforment et voit ses intérêts bien souvent dans les ventes à l'Etranger de produits bruts. Les transformateurs étrangers peuvent en effet faire partie du même groupe et ont besoin de matière brute pour vivre, voire se développer pour la réexportation.

Actuellement les artisans représentent une part de la production "confection" mais ces artisans ne font pas face à la demande qui est satisfaite aujourd'hui par bon nombre de produits étrangers.

On remarque par exemple que la région, grosse consommatrice de "tee shirts" ne peut satisfaire ses besoins en qualité et en quantité alors que les premières usines du genre devraient trouver leur place à Bouaké.

La création de gros groupes (monopoles de faits) encourage de telles situations de marché non desservies par l'industrie locale. Ces situations profitent à d'autres unités de production à l'extérieur, voire à l'étranger.

#### 7.7 - Regrouper certains artisans

On remarque à Bouaké bon nombre d'artisans qui fabriquent des produits de qualité (menuiserie, fer forgé, bâtiment).

Leurs possibilités financières et parfois techniques sont limitées et de ce fait ils satisfont mal le marché. Leurs difficultés sont liées aux problèmes suivants :

- approvisionnement en matières premières (trésorerie inexistante) ;
- problèmes de machines ou d'outillage
- problèmes de commercialisation (implantation sur le marché) ;

- locaux exigus désordonnés et mal situés : pas de mise en valeur des objets fabriqués.

En fait il apparait que bien souvent ces artisans se font exploiter par des grossistes revendeurs qui n'ont d'autres soucis que de s'approprier le marché et de s'octroyer des marges colossales.

Dans d'autres cas des sociétés de construction vont utiliser les artisans (tâcherons) en exploitant au mieux leurs compétences sans pour autant les rémunérer à leur juste valeur.

Ces processus prennent naissance à partir du moment où l'artisan ne pouvant prendre et ne prenant aucun risque s'en remet entièrement entre les mains d'un tiers qui assure la liaison avec le client, dispose de la confiance des banques et assure l'approvisionnement en matières premières sans problèmes.

En regroupant les artisans au sein d'une société commerciale dans laquelle ils auraient une participation et gérée par un vrai gestionnaire on pourrait améliorer grandement la situation de ceux-ci tout en procurant à la région une véritable industrie.

#### 7.8 - Développer la notion de sous-traitance

Les sociétés de sous-traitance sont pratiquement inexistantes dans la région, signalons néanmoins :

- la chaudronnerie (petite et grande) ;
- la charpente et la menuiserie métallique.

Il faut envisager la sous-traitance dans les domaines tels que :

- plastique : injection, extrusion, soufflage
- métaux : découpage, poinçonnage, pliage
- bois : découpe, tournage, rabottage
- fonderie et forge : pièces de forme
- mécanique générale : tournage, fraisage, taraudage, filetage.

Ces techniques correspondent entre autres aux besoins des industries qui fabriqueraient des produits finis pour l'agriculture :

- charettes, remorques
- instruments agricoles
- appareils tels que pulvérisateurs
- produits de conditionnement
- pièces pour attelage et machines agricoles.

Rappelons qu'une industrie de sous-traitance fournit des produits demis-finis en série (pièces ou parties d'ensemble). Une industrie de service qui travaille suivant les mêmes techniques fournit un travail à la demande en vue d'un dépannage ou d'une modification sur machine. Une industrie de service se traduit par une grande disponibilité envers l'industrie de production.

La sous-traitance est un facteur d'implantation d'industries de production. Elle permet en effet d'alléger les circuits de fabrication

(économie d'investissement) en confiant une partie des transformations à des industries spécialisées et à forte rentabilité. Les industries de production peuvent apparaître comme des industries de finition (montage) mais c'est à elles que revient le problème de conception, de définition et d'adaptation des produits aux besoins du marché.

#### 7.9 - Créer des sociétés de recherche et de développement des produits et des techniques

La mise au point de nouveaux produits doit être encouragée. Une société de recherche financée par les industriels et travaillant en collaboration avec eux devrait promouvoir la mise au point des produits les plus divers.

Trop souvent les produits locaux sont dénigrés à tort car les paroles de ceux qui veulent défendre la notion de "consommer local" ne s'appuient sur aucune base technique ou valeur scientifique.

Citons entre autres les recherches à promouvoir :

- recherche sur les matériaux de construction :
  - . Géobéton
  - . briques à partir de latérite
  - . tuiles et matériaux pour toiture
  - . conception de charpentes en bois et procédés et conservation.

- recherche sur les équipements domestiques :
  - . chauffe-eaux avec appoint par capteur solaire
- recherche sur l'architecture des maisons (qui sont actuellement plus tôt des cases chauffantes) ;
- recherche sur l'utilisation des déchets végétaux comme charge dans les produits à base de ciment ;
- recherche sur l'utilisation de produits végétaux dans la fabrication de panneaux isolants pour les maisons (plâtre ou ciment avec paille ou fibre ) ;
- recherche sur la fabrication de cosmétiques à partir de produits locaux (huile d'avocat, huile de noix de palme) ;
- recherche sur la fabrication de produits alimentaires à partir de produits locaux. Il s'agit là de poursuivre les travaux de l'ITIPAT.

#### 7.10 - Créer une société d'études de marchés

La promotion des produits industriels passe par un travail d'étude et de test sur la marché. Les risques encourus par une jeune entreprise sont grands car pour vendre il ne faut pas seulement savoir fabriquer il faut savoir concevoir, modifier, évoluer voir changer. Enfin le facteur prix joue un rôle dominant car aucun fabricant ne peut prétendre être à l'abri d'une concurrence.

Une société de recherche ferait travailler des équipes de spécialistes en marketing. Elle s'efforcera par ailleurs de bien connaître ce qui se fait en matière de produits à l'extérieur de la région comme à l'extérieur du pays.

#### 7.11 - Créer un bureau des normes

Ce bureau des normes à caractère étatique et dans lequel seraient représentés les industriels, devrait définir des normes pour les produits fabriqués.

Le travail de ce bureau qui travaillerait en collaboration avec les sociétés de recherche jouerait un triple rôle :

- défense des consommateurs ;
- défense des productions locales pour une information auprès des consommateurs ;
- encouragement pour la fabrication des produits locaux.

Il semble anormal de voir diffuser dans les commerces les produits étrangers (savons, détergents, articles en aluminium repoussé) quand la production locale est capable de les fournir. Ou le produit local est mauvais et dans ce cas il n'a pas sa place et doit disparaître au profit des produits étrangers ou à réétudier. Ou le produit local est bon et il faut l'encourager par une organisation du marché intérieur (voir 7.4).

L'action du bureau des normes sera avant tout de contrôler et d'informer. Il s'agit de créer un organisme dynamique et non pas statique.

La mise en place d'un tel service est à l'étude à Abidjan. Il y a lieu de décentraliser le rôle et la fonction à Bouaké pour les produits spécifiques à la région.

#### 7.12 - Aménager le code des investissements

L'étude est menée actuellement par Monsieur THIAM expert ONUDI.

Les discussions sont en cours avec les services intéressés en ce qui concerne la nature et l'importance des avantages à apporter aux entreprises qui s'implantent dans la région du centre.

#### 7.13 - Améliorer les services publics

Nous rappelons les difficultés rencontrées par les industriels de la région du centre (2.2). Il y a lieu d'améliorer les services suivants :

- le Rail Abidjan-Niger (RAN)
- les conditions d'entreposage à Abidjan
- le téléphone
- le télex
- l'Energie Electrique de Côte d'Ivoire (ECCI).

Il s'agit non seulement de voir à l'amélioration d'un service mais également de voir à une plus grande facilité d'intervention auprès des bureaux de Bouaké.

#### 7.14 - Etudier la création à long terme de domaines industriels

L'encadrement des entreprises est une bonne chose. Cela nécessite un regroupement géographique des entreprises. Ce regroupement peut se faire par activités ou nature de produits.

La création de domaines industriels est difficilement envisageable à partir du moment où l'implantation n'est pas organisée avec méthode.

La ville de Bouaké ne semble pas avoir étudié sérieusement le problème.

Signalons toutefois l'heureuse initiative de l'OPEI de Bouaké d'avoir réservé plusieurs hectares dans la zone industrielle Sud (Air France 3).

#### 7.15 - Développer la production agricole, l'élevage et la pêche

C'est ici le point le plus important à considérer. Malheureusement les industriels ont peu de pouvoir sur les plans des responsables de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche. Souhaitons au plus qu'ils soient entendus.

Un programme de développement précis permettrait de définir les besoins de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche en produits industriels (instruments, machines, moyen de parcage etc...) ainsi que les possibilités offertes aux industriels quand à la transformation des productions primaires (aliments céréaliers, aliments féculents, charcuterie, conserves de viande etc...).

La pêche aujourd'hui représente un potentiel mal exploité. Bien que l'AVB semble faire un effort pour accroître les possibilités de la pêche et contrôler cette pêche, on remarque des inconnues ou des contradictions au niveau des possibilités du lac (quantités et variétés) ainsi qu'une grave désorganisation au niveau de la collecte et de la commercialisation.

Une activité industrielle à partir du poisson, aussi réduite soit elle (stockage en froid, fumage, farine de poisson) ne peut prendre sa place que dans un circuit d'approvisionnement sûr et programmé.

#### 7.16 - Organiser l'accueil des nouveaux promoteurs

A la suite de cette première enquête sur le terrain il ne semble pas que l'accueil des promoteurs soit un souci des responsables.

L'OPEI joue son rôle certes auprès des artisans locaux.

Lorsque une maison mère d'Abidjan envoie du personnel dans la région du Centre pour étudier le terrain (marché, existence de sociétés de service, matières premières disponibles, mise en relation avec les industriels en place) elle se soucie peu de l'accueil, étant présente dans le pays et capable d'organiser le pilotage des enquêteurs.

Lorsque les promoteurs ou participants à un projet viennent de l'étranger, on imagine leur découragement quand on découvre qu'il n'y a pas de centralisation des données, pas d'organisme informé sur ce qui se fait ou va se faire, pas de conseil en marché, pas d'information sur les matières premières.

Pour pallier à cette lacune et encourager les promoteurs à venir dans la région du centre il faut créer un bureau qui répondrait aux questions citées plus haut. Ce bureau pourrait prendre sa place au sein de l'OPEI.

## 8 - Suggestions pour le programme des études

Le travail des trois mois à venir portera sur les points suivants :

### 8.1 - Sélection des projets et recommandations

#### 8.1.1 - Etude plus approfondie des recommandations énumérées dans le paragraphe 7.

Il s'agira de rassembler le maximum d'informations utiles en vue de préparer la mise en place de structures efficaces.

#### 8.1.2 - Recherche de projets de PME dont les conditions d'implantation semblent favorables aujourd'hui.

Les données pour sélectionner de tels projets sont insuffisantes au stade de l'étude en cours. Une liste indicative provisoire figure dans les paragraphes 8.2.1 et 8.4.

#### 8.1.3 - Recherche de projets de PME qui trouvent nouvellement leur place dans la région si des dispositions sont prises dans l'immédiat.

Les conditions qui ne semblent peut être pas propices aujourd'hui pour de tels projets laissent penser que l'évolution des marchés et la disponibilité en matières premières sous réserve qu'elles soient programmées favorisent leur création.

## 8.2 - Définition des études et démarches complémentaires :

Les démarches et travaux complémentaires énumérés ci-dessous (liste indicative) ont pour but de fournir certaines données précises et indispensables en vue de mieux discerner les chances de réalisation des petites et moyennes entreprises.

### 8.2.1 - Mission de spécialistes fins (courte durée).

Ces spécialistes ayant une parfaite connaissance des techniques, des produits et du matériel travailleraient sous le contrôle d'un chef de projet (8.2.2).

On peut citer entre autres sujets à aborder de cette manière:

- Charcuterie : - fabricant de matériel européen  
- dirigeant d'une charcuterie industrielle en Europe.
- Matériel agricole: - dirigeant de la SISCOMA au Sénégal  
- dirigeant de la SMECMA au Mali  
- dirigeant de DELAFOSSE (France)  
pour les machines sur tracteurs.  
- Mr. LELOUS pour le combiné motorisé (France).  
- Mr. BOUYER (France) pour les tracteurs petite puissance.
- Poisson - dirigeant de l'opération pêche Mopti  
- un spécialiste de VLOS PROCES (Belgique)  
pour la technique de conservation du poisson.

- Fabrication de serrures : fabricant de serrures (européen)
- Fabrication de gazinières et réchauds : fabricant européen d'appareils de chauffage et cuisson adaptés aux pays en voie de développement
- Produits alimentaires : aliments pour bébés et aliments déshydratés
  - fabricant d'aliments déshydratés suivant la technique air pulsé ou extrudeur cuisseur type Creusot Loire (France).
  - Ingénieur de l'Institut de la Conserve à PARME (Italie)
- Produits cosmétiques : spécialité et extraction de l'huile d'avocat (Martinique)
- Produits anti-parasitaires pour l'élevage :
  - Un spécialiste d'une firme européenne fabricant les bases ou chargé des formulations.
- Produits de conditionnement :
  - Un spécialiste en extrusion soufflage ou rotomoulage pour la fabrication de petits jerrycans et contenants divers.
- Menuiserie aluminium :
  - Un spécialiste en menuiserie aluminium, travail sur profilés (voir TECHNICAL FRANCE ou ALCOA USA).

- Chambres froides :

- Un fabricant d'éléments de chambres froides modulaires (voir DAGARD FRANCE)

Les noms mentionnés ci-dessus sont donnés à titre indicatif. Le choix des spécialistes doit se faire après une recherche d'information et des entretiens avec les personnes reconnues compétentes et intéressées par le projet.

#### 8.2.2 - Définition d'un poste de contrôle et de coordination des missions

Les missions de spécialistes qui seront de courte durée auront un caractère technique et devront fournir les premières données économiques précises telles que :

- définition des processus de la chaîne de fabrication
- coût de l'investissement
- besoins en matières premières (qualité et quantité)
- besoins en énergie
- besoins en personnel (qualification)

Le pilotage et l'aide matérielle devra être assurée par un coordinateur dont le premier souci sera de faire économiser le maximum de temps aux personnes détachées de leur entreprise.

Si les spécialistes ont à se prononcer sur le choix et la définition des produits à fabriquer il serait souhaitable de faire sous-traiter les études de marché par les sociétés d'études qui ne manquent pas à ABIDJAN.

Un contrôle d'objectivité s'impose. Un fournisseur de matériel peut être tenté de vendre n'importe quoi. Un expert ONUDI jouera le rôle de contrôle des affirmations apportées par les spécialistes en consultant le siège ONUDI de Vienne. Cet expert pourra par ailleurs contrôler l'objectivité des données en prenant contact avec d'autres spécialistes en Côte d'Ivoire ou à l'Etranger.

### 8.3 - Etude des moyens de financement des P.M.E.

On rappellera tout d'abord les études à mener sur les organismes de financement au service des PME.

En dehors des dispositions existantes (prêts à long terme, taux préférentiels) il y aura lieu d'étudier entre autres le problème de la participation financière des partenaires étrangers.

Le problème de la majorité de capitaux se pose : celui qui dispose de la majorité gouverne et oriente la vie de l'entreprise. Il serait souhaitable de laisser un premier temps (5 à 10 ans) la majorité au partenaire étranger qui apporte sa technique et son expérience de la gestion.

Cette période de 5 à 10 ans doit permettre au futur responsable ivoirien de se roder à la gestion et au fonctionnement de l'entreprise. L'étape du renversement de la majorité peut alors être envisagée.

Des cas concrets de ce type de contrat existent à Abidjan.

8.4 - Etude de la décentralisation des unités de production  
d'Abidjan

Selon nous il est possible d'entrevoir l'implantation d'unités de production (PME) dans la région du Centre à partir des entreprises situées à Abidjan.

Nous avons déjà signalés des cas de décentralisation de sociétés depuis les sièges d'Abidjan :

S.B.B.	:	Brasserie
M.T.S.	:	grosse chaudronnerie
A.M.B.	:	menuiserie métallique
SIDELAF	:	lignes et équipements électriques
S.A.B.M.	:	produits en béton.

On ne peut qu'encourager un tel mouvement en accentuant le caractère d'autonomie des entreprises décentralisées.

Il y a lieu d'étudier par ailleurs les autres secteurs suivants :

- montage de cycles et cyclomoteurs avec intégration progressive par la fabrication des pièces faciles (cintrage)
- montage d'ensembles frigorifiques
  - chambres froides modulaires
  - vitrites refrigerées
  - armoires frigorifiques
  - refrigérateurs

- équipement et machines pour l'agriculteur :
  - charrues type arara, semoirs type super eco
  - batteuses à riz
  - pompes
  - charettes et remorques
  - outils agricoles : serpette, outils de sarclage, etc...

- fournitures pour l'élevage :
  - barrières de parcage
  - mangeoires, abreuvoirs
  - fils de fer barbelés
  - poteaux de clôture

- petite chaudronnerie :
  - seaux, bassines
  - cuves, réservoirs
  - chauffe-eau

- injection plastique :
  - contenants divers
  - plaquettes de marquage pour le bétail
  - chaussures

- extrusion plastique :
  - tubes, tuyaux
  - enrobage de cables électriques
  - corps de pulvérisations (U L V)

- extrusion soufflage : contenants divers  
ou rotomoulage bornes de signalisation  
flotteurs  
défenses pour bateaux
  
- polystyrène expansé : glacières portatives  
flotteurs pour filets  
emballages
  
- menuiserie aluminium : portes, fenêtres, baies  
bureaux, étagères  
tables, meubles de rangement  
vitrines
  
- mobilier scolaire : tables, chaises
  
- textile spécialisé : gaze à pansement  
filets de pêche
  
- textile vêtements : teeshirts  
sous vêtements  
chemisettes
  
- matériaux de construction :  
panneaux isolants  
matériaux de toiture  
charpente en bois

- tolerie : armoires et tableaux de commande  
coffrets pour compteurs
  
- produits chimiques : eau de javel  
formulation et conditionnement de  
détergents  
cosmétiques  
savon  
vinaigre
  
- produits alimentaires : confiturerie,  
(en cours de création : confiserie,  
biscuiterie, pâtes alimentaires)  
foutouprêt, attiéké.



