



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



XD9700072

38 p.
tables

21636

O N U D I

**L'INDUSTRIE DES
MEUBLES ET MAQUETTES
DANS LE CADRE DE LA GSDI**

Juin 1996

**Cabinet MPAnazava
AUDIT et CONSEIL EN
GESTION**
33, Lâlana Andriba
Mahamasinma - Sud
B. P. 126
Tél : 336 - 02
Fax : 226 - 75
ANTANANARIVO

S O M M A I R E

PREMIERE PARTIE :

I	- INTRODUCTION	1
II	- LIMITES DE L'ETUDE	3
III	- RESUME - CONCLUSION DE L'ETUDE	3

DEUXIEME PARTIE :

I	- TENUE DE L'ATELIER	1
II	- DESCRIPTION DU SOUS SECTEUR.....	2
	2.1 Caractéristiques	8
	2.2 Données spécifiques des entreprises sous-revue	10
III	- ANALYSE DES FORCES ET FAIBLESSES DU SOUS SECTEUR.....	17
	3.1 Forces	17
	3.2 Faiblesses	19
IV	- EVALUATION DES CONTRAINTES ET OPPORTUNITES DU SOUS SECTEUR.	21
	4.1 Opportunités.....	21
	4.2 Contraintes.....	22
V	- LES ACTEURS ET PARTENAIRES DU SOUS SECTEUR	26
	5.1 Les acteurs et partenaires actuels.....	26
	5.2 Les acteurs et partenaires potentiels.....	27
VI	- ORGANISATION ET ACTIONS DE L'UNION DES FABRICANTS DE MEUBLES DE MADAGASCAR (UFMM)	29
	6.1 Organisation de l'association.....	29
	6.2 Forces et faiblesses	30
	6.3 Les réalisations de l'association.....	31
VII	- EVALUATION DU SYSTEME D'INFORMATION DU SOUS SECTEUR.....	33
	7.1 Information du marché.....	33
	7.2 Information hors marché.....	34
VIII	- ORIENTATION DE POLITIQUE STRATEGIQUE DU SOUS SECTEUR.....	34

ANNEXES

- Exportation de Meubles
- Principaux pays partenaires à l'exportation
- Importation de meubles
- Principaux payx partenaires à l'importation
- Syndicat des fabricants de meubles de bois et fers

PREMIERE PARTIE

I - INTRODUCTION

La Gestion Stratégique de Développement Industriel (GSDI) s'assimile comme une fonction assurant la cohérence de toutes les initiatives des filières et se détermine comme un champ de concertation et de décisions de tous les acteurs concernés pour une coordination des actions évolutives.

La GSDI se dote d'un système auto-entretenu de données sur ces filières, assorti de données sur les Infrastructures d'Appui et sur le cadre Institutionnel et réglementaire eu sein desquels évoluent ces filières.

Elle dégage à partir de ce système leurs capacités respectives pour la formulation de stratégies industrielles soutenant la compétitivité dans le cadre des objectifs globaux macro-économiques.

La GSDI est à sa phase de mobilisation des acteurs. A cet effet, elle utilise la CONCERTATION comme moyen d'action dans la consolidation et la recherche d'intérêts convergents devant déboucher sur l'efficience du système.

L'ONUDI s'implique fortement dans la mise en place de la GSDI. Elle apporte son appui pour la mise en place de capacités locales de GSDI, et pour le présent cas, à l'ensemble des industriels du sous secteur de l'Industrie des Meubles et maquettes.

Et notre mission consiste à réaliser, sous la supervision du Conseiller Technique Principal (CTP), la mise en place de l'appui aux industriels du sous-secteur de l'Industrie des meubles et des maquettes.

Le cadre global de la mission est constitué par :

- la méthodologie de la gestion stratégique de développement industriel présentée par l'ONUDI en Atelier en Octobre 1994
- les principes d'analyse et organisation des sous-secteurs ou sous systèmes élaborés par l'ONUDI
- le diagnostic préliminaire de l'industrie des meubles, de Juin 1995, rentrant dans le cadre de l'identification de filières industrielles porteuses.

A cet effet, les résultats attendus comprennent :

- Une actualisation des données de base (et en intégrant les micro-entreprises oeuvrant dans le sous-secteur) portant sur :
 - . les caractéristiques du sous - secteur
 - . les acteurs et partenaires essentiels du sous-secteur
- une identification des acteurs et partenaires potentiels du sous-secteur ;
- un diagnostic approfondi des forces et faiblesses du sous-secteur, notamment pour ce qui est du gisement de productivité et de coopération entre les entreprises ;
- une évaluation des contraintes et opportunités des entreprises
- une revue de l'organisation des modes de fonctionnement et des actions (du syndicat des fabricants de meubles) et une identification de l'émergence d'association professionnelle du sous-secteur.
- Une évaluation du "système d'informations" du sous-secteur :
 - . informations de marché : évolution de l'offre et de la demande, matières, concurrence, technologie, etc
 - . informations hors marché : composantes du sous-système, évolution, comportement.

Pour réaliser la mission, l'approche méthodologique suivante a été adoptée, en étroite collaboration avec l'équipe du CTP.

Phase 1 : Tenue d'un atelier à l'attention des acteurs et partenaires du sous-secteur en vue d'une ébauche de programme de travail et de production des éléments essentiels de la stratégie à mettre en place.

Phase 2 : Développement des extraits de l'atelier en vue de formulation d'avant-projet d'esquisse du contenu de la stratégie.

Phase 3 : Analyse du sous - secteur, à partir des enquêtes effectuées par l'équipe du CTP.

Phase 4 : Elaboration de l'esquisse de projet stratégique du sous - secteur.

II - LIMITES DE L'ETUDE

Sur les entreprises touchées par l'étude, un bon nombre n'a pu produire les données requises par le questionnaire solide élaboré par l'ONUDI, et ce malgré la sensibilisation et l'assistance de l'ONUDI.

Toutefois, les données recueillies auprès des Entreprises à même de remplir le questionnaire, présentent une assez bonne physionomie du sous secteur

III. RESUME CONCLUSION DE L'ETUDE

Le dynamisme de l'Industrie de meubles lui permet d'occuper une place importante dans le tissu industriel malgache. Le diagnostic du sous-secteur a permis de dégager ses forces et faiblesses face aux opportunités et aux contraintes de son environnement.

Le sous-secteur regroupe des entreprises de taille variée, de 10 salariés à près de 800 salariés, soit un total de 6900 personnes environ.

La qualification du personnel est insuffisante et la relève est difficile (manque d'ouvriers ébénistes) car le niveau des institutions de formation est insuffisant.

Les ressources naturelles (bois) sont valorisées par leur utilisation intensive et leur exploitation rationnelle.

Madagascar possède un riche patrimoine forestier avec 1000 à 1500 espèces d'arbre dont plusieurs essences endémiques.

Les intrants et les consommables essentiels sont achetés localement sauf pour le mobilier métallique.

Les produits fabriqués ont une gamme étendue, allant des ouvrages en bois (mobilier en bois, chaises, tables, charpenterie), des ouvrages métalliques (mobilier et construction métallique) aux maquettes (maquettes de bateaux, kits de maquettes en bois).

Les machines ne sont pas obsolètes, vu leur âge et peuvent être améliorées technologiquement.

Le sous-secteur utilise peu de matériels lourds (processus encore semi-automatique).

Le taux d'utilisation moyen du matériel de production du sous-secteur se situe à 70-75% de la capacité de production installée. Ce taux est élevé par rapport à la plupart des secteurs (citons à titre d'exemple : 50 % pour le secteur agro-alimentaire, 40 % pour le secteur métallique). Le problème réside dans l'étuvage de bois vu le coût de sa rentabilisation.

La clientèle est variée, allant des sociétés privées, administrations locales aux clients européens. Le marché porteur à l'exportation de meubles est constitué par la Région de l'Océan Indien. La fabrication de maquettes et autres ouvrages en bois connaît un véritable essor; les produits sont prisés par l'Europe.

Pour les maquettes de bateaux, les produits malgaches présentent des avantages comparatives certaines (produits faits main très appréciés, qualité du bois précieux malgache).

Les entreprises élargissent et améliorent la diversification des produits dérivés du bois.

Les entreprises qui pratiquent la diversification représentent 75% des entreprises enquêtées.

La structure de la production du sous-secteur permet de créer des emplois à un coût moindre pour les Entreprises.

Le coût de la création d'emploi est faible par rapport à d'autres secteurs, favorisant ainsi l'embauche de personnel (5,5 Millions Fmg par emploi crée contre 43 Millions Fmg dans l'industrie métallique et 13 Millions Fmg dans l'industrie du cuir).

L'analyse du niveau moyen d'activité par entreprise montre la performance (valeur ajoutée) de l'activité de meubles en fer (Activité A).

Le niveau initial des ouvriers est insuffisant; ils n'ont suivi aucune formation spécialisée en ébénisterie, leur compétence est limitée. Les entreprises sont obligées de prendre en charge l'encadrement et la formation des ouvriers recrutés.

Le problème se pose dans la mesure où le personnel est très mobile ; le manque crucial d'ouvriers ébénistes conduit à la pratique courante de débauchage.

Les entreprises consacrent peu de financement à la formation externe. Celle-ci se fait presque toujours sur le tas. Les Entreprises fabricants de maquettes se distinguent par la place qu'elles accordent à la formation.

Le sous-secteur est peu au fait des programmes de formation proposés par les pouvoirs publics.

La législation sur la libéralisation de l'exportation de bois comporte des coûts et avantages (contrôles sur les conditions d'exploitation, avantages et inconvénients de l'exportation de bois brut, les redondances des redevances pour les entreprises franches, avantages et inconvénients de l'argus).

Une gestion durable des ressources forestières devient primordiale, d'où la politique de reboisement contenue dans la nouvelle politique forestière : il s'agit d'augmenter la superficie et le potentiel forestier pour arriver à satisfaire les besoins croissants en produits forestiers. Les ressources actuelles doivent être complétées par des ressources nouvelles issues de reboisement.

Les institutions d'appui sont soit non adaptées aux besoins des entreprises, soit encore inconnues voire inexistantes. Beaucoup reste à faire dans ce domaine.

Les entreprises utilisent rarement les services des centres de recherches dont les activités sont peu connues des opérateurs.

Il n'existe actuellement aucun appui à la commercialisation pour les opérateurs. La Chambre de Commerce est encore en voie de restructuration. Les services proposés par la Direction de la Promotion des Exportations du Ministère du Commerce sont quasiment inexistantes.

Les entreprises qui travaillent pour une grande partie à l'exportation sont très dépendantes de leurs clients. Leurs trois principaux clients représentent plus de 50 à 100 % de leur vente.

La production se fait généralement à la commande, même dans les entreprises importantes du sous-secteur. Si la production peut se diversifier à l'infini, l'économie d'échelle n'est pas encore acquise (c'est-à-dire une baisse du coût unitaire provenant de la taille de la production).

Si les relations des entreprises avec les institutions financières sont bonnes en général, elles sont tributaires de la conjoncture. Les institutions financières n'affichent pas leur volonté de s'impliquer dans le développement des PME/PMI en raison des coûts et des risques actuels qu'elles représentent.

Les institutions d'appui technique et de recherche sont peu connues du public bien qu'elles possèdent des services accessibles à tout le monde.

Le renforcement des relations entreprises / institutions d'appui technique devrait se faire dans les deux sens.

Le Ministère du Commerce joue le rôle de coordinateur pour la participation publique à des Foires Internationales spécialisées.

Le Ministère du Commerce manque de moyens pour créer un véritable système de soutien à la promotion des exportations.

L'association regroupe la majorité des grandes entreprises qui ont un poids certain dans le sous-secteur. Elle est déjà fonctionnelle et a à son actif quelques initiatives.

L'association compte encore peu de membres par rapport au nombre répertorié. Les PME y sont sous représentées alors que le sous-secteur est principalement constitué de petites unités. La portée de ses actions est ainsi limitée. Elle ne possède pas encore l'envergure nécessaire pour dialoguer seul avec l'administration.

La mise en place de l'appui au développement du sous-secteur initiée par l'ONUDI a été une opportunité pour élargir la concertation des opérateurs aux petites et moyennes entreprises, à des entreprises de transformation de bois (maquettes et objets d'arts en bois, parasols, etc).

Les réunions de l'UFMM constituent une plate-forme de concertation entre les opérateurs du sous-secteur.

L'association a également ouvert la concertation aux partenaires du sous-secteur : la Direction des Eaux et Forêts, la Direction des Impôts, la Direction des Douanes. Ces contacts ont permis d'échanger des informations et d'éclaircir des points particuliers des lois et règlements en vigueur.

Des réunions bipartites entre les industriels et l'administration ont été organisées. Leur objectif est d'instaurer un dialogue entre les entreprises et l'administration afin qu'il y ait cohésion et harmonisation dans les mesures mises en oeuvre par cette dernière.

Après ces séances techniques, l'étape suivante consiste en des consultations auprès des décideurs : le Ministre de l'Agriculture, le Directeur des Eaux et Forêts...

Orientations de politique stratégique du sous-secteur

- Développer la concertation entre les opérateurs en renforçant l'association des fabricants de meubles et maquettes
- Aménager l'arrêté N°5139/94 du 15/11/94 : L'arrêté a eu des impacts négatifs inattendus sur le secteur bois

Il serait souhaitable que les professionnels du secteur bois participent aux travaux de rédaction du nouveau texte avec les administrations concernées, afin de mieux tenir compte des contraintes et souhaits des opérateurs.

- Améliorer la formation : Les entreprises doivent être dorénavant mises à contribution pour l'amélioration de la formation professionnelle.
- L'Association jouera le rôle d'intermédiaire pour :
 - . informer les entreprises sur les structures mises en place

- . collecter des informations sur tout type de formation proposé par les pouvoirs publics et les organismes, afin d'être à même de saisir les opportunités
- . Organiser l'approvisionnement : Face aux difficultés des entreprises de trouver un approvisionnement régulier et de bonne qualité, il faudra une structure centralisant tous les achats de bois et de fournitures.
- Les organismes d'appui à l'exportation fait actuellement défaut. Le problème se situe surtout au niveau de la recherche de partenariat. En attendant la mise en place de véritables structures, l'association pourrait jouer un rôle important.
- Améliorer l'appui direct aux entreprises : L'appui direct aux entreprises porte sur plusieurs variables : crédit, formation, technologie, information, approvisionnement, commercialisation.

Il est nécessaire de définir les mécanismes et les structures de promotion appropriées aux besoins des entreprises pour chacune de variables.

DEUXIEME PARTIE

I. TENUE D'ATELIER

La mission a débuté par la tenue d'un atelier à l'attention des acteurs et partenaires du sous-secteur en vue d'une ébauche de programme de travail et de production des éléments essentiels de la stratégie à mettre en place.

L'atelier a permis de dégager les points saillants du sous-secteur de l'industrie de meubles et de maquettes :

- Le problème d'approvisionnement en bois ;
- L'insuffisance de compétences du personnel ;
- La réglementation ;
- Le problème du marché à l'exportation ;
- L'environnement économique ;
- Les problèmes techniques.

L'atelier a été une occasion pour l'ONUDI de présenter ses actions en matière d'appui pour la formulation de GSDI, le Système d'Information qu'elle entend mettre en place, articulé sur 4 modules :

- N°1 : Fichiers d'entreprises : la fiche signalétique de l'entreprise
- N°2 : Production industrielle et process de fabrication
- N°3 : Enquête financière
- N°4 : Enquête de conjoncture.

De la tenue de cet atelier, il s'en est dégagé les extraits suivants :

- Un programme de travail : réunions de concertation entre acteurs, formation de commission par thème, émergence de l'idée d'association qui va prendre la relève du Syndicat actuel des fabricants de meubles ;
- Les Fiches Techniques par thème représentant les supports de base à savoir:
 - . Fiche Technique sur la redevance
 - . Fiche Technique sur les formalités d'exportation de produits bois

- . Fiche Technique sur l'approvisionnement en bois
- . Fiche Technique sur l'insuffisance de compétence du personnel
- . Fiche Technique sur l'approvisionnement en fournitures et autres produits importés
- . Fiche Technique sur les problèmes de machines
- . Fiche Technique sur les problèmes de commercialisation des produits
- . Fiche Technique sur les associations professionnelles
- . Fiche Technique sur l'insuffisance des institutions d'appui.

II. DESCRIPTION DU SOUS SECTEUR

La mise à jour du répertoire des entreprises a été effectuée à partir du nouvel Annuaire des Postes et Télécommunication, des enquêtes effectuées dans le cadre du système d'information de l'ONUDI et des contacts auprès des professionnels du bois.

Après examen de ce répertoire des entreprises, qui dégage une centaine d'entreprises, il s'est révélé que l'industrie des meubles couvre 3 catégories d'activité principale :

- La fabrication de mobilier métallique (A) ;
- La fabrication de mobiliers en bois (B) ;
- La fabrication de maquettes et objets d'arts en bois (C) .

La liste, qui se veut la plus exhaustive possible, répertorie 102 entreprises dont :

- 9 entreprises pour le mobilier métallique ;
- 75 entreprises pour le mobilier en bois ;
- 12 entreprises fabricant à la fois des meubles métalliques et en bois ;
- 1 entreprise fabricant des meubles et maquettes en bois ;
- 5 entreprises pour les maquettes et objets d'art en bois.

Le sous-secteur est composé de :

- 56 petites entreprises possédant moins de 50 salariés ;
- 26 moyennes entreprises possédant 50 à 250 salariés ;
- 20 grandes entreprises de plus de 250 salariés.

L'industrie de meubles emploie 6900 personnes environ.

REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE MEUBLES ET DE MAQUETTES

RAISON SOCIALE	FORME JURID.	ADRESSE	B.P	VILLE	TEL	DIRIGEANT	ACTIVITE			CAP. million FMG	EFF. (1)	MARCHE		REGIME FISCAL (3)
							A	B	C			N	E(2)	
- ARMADA		PK2,5 Rte Ambohimanarina		Antananarivo					X		10		X	ZFI
- Atelier Adventiste	SA	Soamanandariny	700	Antananarivo	404.65	Lewis Frivet		X			13	X		G
- Atelier Bonnet			306	Mahajanga				X			39	X		G
- Atelier des Frères	EI	Manangareza	113	Toamasina	321.71			X			20	X		G
- Atelier des Frères	SA	Mahamasina	309	Antananarivo	204.74	Rakotondrazaka		X		325	32	X		G
- Bois et Art	SARL	Lot II M 80 Bis Antsakaviro	8530	Antananarivo	269.34	J.C. Ratsimivony			X	0,5	51		X	G
- Bois et Construction	SARL	Lot IIN 171bis AA Analamahitsy	7551	Antananarivo	434.48	Henri Jacky Radavidra		X		1	19	X		CI
- Bonnet et ses Fils	SARL	42, Av. Andrianampoinimerina	605	Antananarivo	203.26	F.D. Bonnet	X	X		4422	230	X		CI
- CDA		Lot IVL 126 bis Andohatapanaka		Antananarivo	273.07	José Martial RANAIVO	X	X				X		G
- CPPF		Besorohitra	1381	Fianarantsoa	507.66	S. Ramaromanga		X		1000	145	X		G
- Chapin et Cie	SA		39	Antsirabe	481.17	Laurent André Chapin		X		18	200	X		G
- CICOI	SARL	Lot IVI 23 B Andravoahangy	7144	Antananarivo	264.21	Andrianaivo Raveloson	X	X		5	15	X		G
- CIMELTA JEUMONT		Ouest Ambohijanahary	382	Antananarivo	226.31	Caleb RAKOTOARIVELO	X			810,54	700	X		G
- Clément / MAMA	SARL	Ankiakalava Ambany		Toamasina				X		40		X		G
- CODEXCO	SARL	13, Quai Barriquand	20	Mahajanga				X			11	X		CI
- COMINOR	SARL	20, rue Pasteur Antohomadinika		Antananarivo	200.56	Victor Marcel Rakotoarisoa		X		2	15	X		G
- COMPAS		Logement 747 Cité des 67Ha		Antananarivo				X			18	X		CI
- CONCEPT BOIS		Andraharo BP 1504 TANA		Antananarivo	349.7	Gérard Robert		X				X		G
- Cordelier et Cie	SA	Andronra Soanierana	944	Antananarivo	211.12	Birost Patrick		X		360		X		G
- Création Meubles Zafimaniry	SA	94, Av. du 26 Juin Analakely	776	Antananarivo	287.00	Razanamaka		X			36	X		G
- Decorart		Lot 42 H Ambohitrakely Imerinafovoany		Antananarivo	452.46			X			55		X	ZFI
- Durand Gilbert & Cie	SARL	Rue du Dr Joseph Raseta Antanimena	265	Antananarivo	201.01	J.E. Randrianarison		X		21,735	59	X	X	CI
- ECBI	EI	Lot 61 E Imerinafovoany	877	A/dratrimo		Jean A.M. Razakandrindria	X				100	X		G
- ENTRAMEX	SARL	Route d'Ambohipo		Antananarivo	323.24	Rajaonarison Ranaivo	X	X			13		X	ZFI
- Espace Bambou	SARL	Villa Gloria Lot II Ter Ankerana		Antananarivo		Elimalala Rakotonindriana		X		7	11	X		CI
- Ets Namecant Bonjee	EI	Mahasokely Sahalava	1439	Fianarantsoa				X			40	X		G

REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE MEUBLES ET DE MAQUETTES

RAISON SOCIALE	FORME JURID.	ADRESSE	B.P	VILLE	TEL	DIRIGEANT	ACTIVITE			CAP. million FMG	EFF. (1)	MARCHÉ		REGIME FISCAL (3)
							A	B	C			N	E(2)	
- Ets RAMAH	EI	Esokaka	8	Fort-Dauphin	212-40			X		60	22	X		G
- Fabrication Malgache de Meubles	SA	Lot 133 F, Rue Ralaimongo Ambohijafy sud		Toamasina				X			11	X		G
- Fanalamanga	SEM	Antsirinala	66	Moramanga	417.03	Andrianjohary Rabetaliana		X		28300	717	X		CI
- FANANTENANA (NY)	SARL	PK 2,9 Route de Mahajanga		Antananarivo	256.50	Georges Rabemihoatra		X		7	10	X		G
- FANDRAFETANA ERA	EI	Lot MB 189 Mahabo Andoharan.		Antananarivo	465.14	Ernest Raharijaona		X		27	23	X		CI
- Ferronnerie d'Art	EI	Route d'Ambohimanga		Antananarivo	407.28	Cécile VAN	X				35	X		G
- FIHAVY	SA	Antsamaina Ambohitrahaha		Antananarivo	426.31		X	X			98	X		G
- Fikambanana Vy Taobavy	SA	Av. Gal Ratsimandrava Fiadanana	160	Antananarivo	208.28	Marcel Ramanantsiarovana	X			214	280	X	X	G
- FIMAVI	SARL	Tanambao	173	Toliary	428.38	Anil Jamal		X		5	30	X		G
- FIPAMENA	SARL	Rue Razanamanimiraka Tsiazotafo	878	Antananarivo	244.43	Mac Gaw Claude		X		16	15	X		G
- GR Maquettes	SARL	Lot IVP 52 F Antsalovana Antohomadinika	8347	Antananarivo	239.28	Gilbert Raghoonauth		X	X	0,5	58		X	ZFI
- HAIKAZO	SARL	Aérodrome Tsaravavaka	287	Antsirabe	484.46	Berthin Noël Ratovondrahona	X			20	30	X		G
- HAZOALA	SARL		158	Morondava		Ikbal Kamis		X			10	X		G
- HAZOTEFIKANTO	EI	Lot B 108 Ter Andranomanalina	8486	Antananarivo				X		23		X		CI
- HAZOMAFY	SARL	Bvd de la Fidélité	583	Toamasina				X		2		X		CI
- HAZOMEVA		Route Soanindrariny	247	Antsirabe	486.77	Clémence RAKOTOZAFY			X	1	10	X		G
- HAZONAINA	SARL	Lazaina Anosy Sabotsy Namehana		Antananarivo				X			41	X		CI
- HAZOTSARA	EI	Rte de l'Université	3599	Antananarivo	324.37	Georges Razafinjato		X			40	X		G
- HAZOVATO	SA	ZI Forello Tanjombato	414	Antananarivo	350.05	Sylvia Ramiarisoa		X		1102,5	803	X		CI
- Incobo Industrie	SARL	Lot II B 38 Mandrosoa Analakely	5131	Antananarivo	251.50	Andrianoroa Rajoelisoa		X		1	25	X		CI
- Les Ateliers réunis	SA	26, Rue Colbert		Antsirananana	313.60	Guy Mongobert		X			33	X		CI
- MABO	SARL	Rue Docteur Raseta digue Ambohimananar		Antananarivo	253.48	Albert Basile Andriamasy		X		1	15	X		G
- Mad Attitude	SARL	Lot IVL 7 Ter, 9 Ter Ambohimananarina	8341	Antananarivo	217.16	B. V. Lamouroux		X		170	50		X	ZFI
- Madagascar Maquettes	SARL	Lot AB 347 Antanimenakely Ampitatafika	8754	Antananarivo	237.12	Jean Luc Ramboaso			X	0,5	52	X	X	G

REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE MEUBLES ET DE MAQUETTES

RAISON SOCIALE	FORME JURID.	ADRESSE	B.P	VILLE	TEL	DIRIGEANT	ACTIVITE			CAP. million FMG	EFF. (1)	MARCHE		REGIME FISCAL (3)
							A	B	C			N	E(2)	
- MADIMEX	SARL	Rue Dr Raseta Lot IVM 66 Andraharo	682	Antananarivo	206.64	Alexandre Georget	X	X		2	25	X		G
- MADISUN	SARL	Mandrosoa Ivato	17	Antananarivo	356.72	Olivier Petit		X		157	105	X	X	CI
- MALGADECOR	SA	Route de Mahajanga	4076	Antananarivo	424.15			X			189	X		G
- MALGAPAN	SA	Andraharo-Antananarivo		Antananarivo	288.75	Seth Rasolofoniaina		X		240	39	X		G
- MARINA	SARL	Lot III G 117 B Ambatolampy Ambohimanarina	8201	Antananarivo	445.74	Xavier Gonon			X	64,2	138		X	ZFI
- MAROSOA		Lot III T 16 Anosibe		Antananarivo				X			23	X		CI
- MATRACEM	SA	Bd Ratsimandrava	739	Antananarivo	261.86	Rabefarihy		X		51	85	X		CI
- MEFA	EI	Androranga	10	Toamasina	332.00	Justin Randrianarison	X	X			20	X		G
- Menuiserie AS de AS	SARL	Alsce N° 5 SECREN		Antsiranana		Assanifeno		X		15		X		G
- Menuiserie Ecar	ASSOC		1123	Fianarantsoa	505.85	Santi Zocco	X	X			100			
- Menuiserie Mananjary	SARL	Lot ED 20 Ambolotara Antsah.		Antananarivo		Taillois		X			30	X		G
- MIANDRISOA	SARL	II B 218 Mahalavolona Andohara	9017	Antananarivo		Léonard Ramiandrisoa		X		20	19	X	X	CI
- MIORA Sté	SARL	Lot II J 164 Bis Ambodivoanjo Ivandry	3747	Antananarivo	434.47	Rahamefy Voahangy		X		2	11	X	X	CI
- Mobilier Antsiranaï	SARL	9, Rue La Fayette	112	Antsiranana	217.77	René Fossard		X		3	24	X		G
- Mobilier Cordelier	SARL	Ankadimbahoaka Soanierana	944	Antananarivo	211.12	Amirali Rajabali		X		360	80	X	X	CI
- Nouvelle expl. Fores. Franco-Malgache	SARL	PK 3,5 route de Mahajanga		Antananarivo	240.54	Pierrot Razakantoanina		X		14	35	X		G
- OFAMA	SARL	Av. Andrianampoinimerina	7069	Antananarivo		J.P. Razafinjatovo		X		23	20	X		G
- ORFAMA	SARL	Lot IVF 1C Ambohidahy	4280	Antananarivo				X		0,5	14	X		G
- Les Parisiennes Madagascar	SARL	55, Route de Majunga		Antananarivo		Alain Suire		X			292		X	ZFI
- Rabehanta Jeannot	EI	Lot IA 104 Tanjombato	3615	Antananarivo	461.42	Jeannot Rabehanta		X		6	46	X		CI
- Randriamanamihaja	EI	Lot VF 82 Andoharanofotsy	1740	Antananarivo	468.3	Randriamanamihaja		X		44,6	19	X		CI
- Raelina		Lot II M 36 Mahavoky Besarety		Antananarivo				X				X		CI
- Rarijaona Paul & Cie	SARL	Lot 17 A Vory		Antsirabe	482.07	Paul Rarijaona		X		2,4	30	X		G
- Robert Bois	SARL	Ankadifotsy	1504	Antananarivo	331.71	Nathalie Robert		X		0,5	13	X		CI

REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE MEUBLES ET DE MAQUETTES

RAISON SOCIALE	FORME JURID.	ADRESSE	B.P	VILLE	TEL	DIRIGEANT	ACTIVITE			CAP. million FMG	EFF. (1)	MARCHÉ		REGIME FISCAL (3)
							A	B	C			N	E(2)	
- Robusta Parquet de Madagascar	SARL	Barikadimy	6	Toamasina	334.34	Nicolas Razafindranaivohari.		X		20	10	X		G
- SAM	SARL		761	Antananarivo	425.96	Roland Truvico		X			16	X		G
- Sam Mouy	EI	Rue de l'Ankarana	141	Antsiranana	223.46	Georges Sam Mouy		X			32	X		G
- SANDATRA		Lot IA 106 Tanjombato		Antananarivo				X				X		CI
- SBMI	SA	PK 103 route de Toamasina		Moramanga		Jean Marie Jacharie		X				X		G
- SCTM	SARL	44, Rue Ratsimilaho Ambatonaka	4408	Antananarivo	316.85	Richard WILHELM		X	1	16	X			G
- Sebat Madagascar	SARL	Domaine Tyresoles Ivato	3521	Antananarivo	447.08	Bienaimé Rakotomalala	X		22,5	25	X			G
- SGBT		Villa Reine Betty Belobaka		Mahajanga			X	X	20		X			G
- SHAMEX	SARL	Lot II U 105 Cité Planton		Antananarivo	316.14	Goulamaly Radjabaly		X	1,2	15		X		G
- SIB	SA	Nanisana	3822	Antananarivo	408.97	Philibert Razafinimpiasa		X	86	120	X			G
- SICA	SARL	ZIF Tanjombato		Antananarivo			X				X			G
- SITM	SARL	Lot IVV 44A Andraharo	3618	Antananarivo	301.19	Rabemihotra Georges		X	1		X			CI
- SMIB		1, Rue Blevec Ampasimazava		Toamasina				X			X			CI
- Société de traitement des produits export.	SARL	Villa Nirina Pelle 32/12 Tanamakoa	273	Tamatave	328.05			X	1			X		G
- SOCOFEN	SARL	Rue Industriel - Sahavola	56	Fenerive Est	2	Poinferre		X	100	120	X			G
- SOFIMA	SA	3, Rue Robert Ducroq Behoririka	2	Antananarivo	222.17	Henri Rakotomalala	X		6	80	X			G
- SOMAMI	SARL	PK 8 Rte d'Antsirabe	696	Antananarivo	460.65	Hery Nirina Ramanankasina	X	X	0,5	117	X			G
- SOMEB	SARL	Rue Ravoninahitriniarivo Ankorondrano	4216	Antananarivo	265.11	Aliase Bouka	X	X	100	148	X	X		CI
- SOMI Frères	SARL	Rue de Bligny	343	Toliary	427.14	Moustansir Ibaramdjy	X	X	15	120	X	X		G
- SOPROMACO		Priorité Biella	274	Mahajanga			X			48	X	X		CI
- Sté Godet Nancy		Lot II M 3 A Antsakaviro		Antananarivo				X		18	X			CI
- Sun of Islands	SARL	Lot II N 186 Ter Soavinandriana	1429	Antananarivo	290.04	Hannot		X	10	30	X			G
- Thémistocle	SA	Tsimahavaokely	81	Morondava	521.93	Themistocle Andrianasolo		X		40	X			CI
- TIB	SARL	14, Rue Emile Rajohnson	393	Antananarivo	288.47	Annie Ravandison		X	1	50	X			G
- TOKY	EI	Lot IVM 61 bis	5067	Antananarivo	262.69	Théophile Clack		X	30	20	X			CI

REPERTOIRE DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE DE MEUBLES ET DE MAQUETTES

RAISON SOCIALE	FORME JURID.	ADRESSE	B.P	VILLE	TEL	DIRIGEANT	ACTIVITE			CAP. million FMG	EFF. (1)	MARCHE		REGIME
							A	B	C			N	E(2)	FISCAL (3)
- Transformation ind. de bois de Madagascar	SA	Mandaniresaka		Antsirabe				X			26	X		G
- TSARHAZO	SARL	21, Rue du Commerce	274	Toamasina	329.81	Kessarla Mustapha		X		10		X		G
- Vaky Hazo Avaratra	SA	26, Rue Colbert		Antsiranana	213.60	Guy Mongobert		X		16,25	22	X		CI
- VITAFOAM Madagascar	SARL	Rue Ravoninahitriarivo Ankorondrano	859	Antananarivo	219.40	Bernard Suire	X			24	55	X		G
- WM BOIS	SA	Mandrosoa Ivato	1414	Antananarivo	444.38	Frédéric Rabesahala		X		5	120	X		G

G : régime général

ZFI : Zone Franche Industrielle

CI : Code des Investissements

E : Exportation

N : National

FORME JURID. : Forme juridique

CAP : Capital

EFF : Effectif

(1) effectif 95 – Source : MINAS 95/96

(2) Exportation 93 – Source : ONUDI

(3) Situation au 15/05/95 – source MPIA

Comme l'étude porte sur des entreprises industrielles, 8 plusieurs critères ont été retenus pour déterminer les entreprises appartenant au sous-secteur, à savoir :

- entreprise ayant au moins 10 salariés ;
- de forme juridique Société Anonyme ou Société à Responsabilité Limitée ;
- possédant un capital technique important ;
- effectuant un processus de transformation.

les deux derniers critères primant par rapport aux deux autres.

2.1 Caractéristiques

TAILLE

EFFECTIF	ACT.A	ACT.B	ACT.A/B	ACT.B/C	ACT.C	TOTAL
10-49	4	46	4	-	2	56
50-99	2	6	2	1	2	13
100-250	1	7	4	-	1	13
>250	2	3	-	-	-	5
NC	-	13	2	-	-	15
TOTAL	9	75	12	1	5	102

ACT : Activité
FORME JURIDIQUE

NATURE	ACT.A	ACT.B	ACT.A/B	ACT.B/C	ACT.C	TOTAL
EI	2	10	1	-	-	13
SARL	3	39	7	1	3	53
SA	2	16	1	-	-	19
ASSOC	-	-	1	-	-	1
SEM	-	1	-	-	-	1
NC	2	9	2	-	2	15
TOTAL	9	75	12	1	5	102

EI : Entreprise Individuelle
 SARL : Société à Responsabilité Limitée
 SA : Société Anonyme
 ASSOC : Association
 SEM : Société d'Economie Mixte
 NC : Non connue

IMPLANTATION

PROVINCES	ACT.A	ACT.B	ACT.A/B	ACT.B/C	ACT.C	TOTAL
ANTANANARIVO	8	50	8	1	5	72
ANTSIRANANA	-	5	-	-	-	5
FIANARANTSOA	-	2	1	-	-	3
TOLIARY	-	4	1	-	-	5
MAHAJANGA	1	2	1	-	-	4
TOAMASINA	-	12	1	-	-	13
TOTAL	9	75	12	1	5	102

PRODUITS FABRIQUES

ACTIVITE A	ACTIVITE B	ACTIVITE C
Armoires métalliques	Tables en bois	Maquettes de bateaux
Bureaux métalliques	Chaises en bois	Kits maquettes
Classeurs métalliques	Armoires en bois	
Mobiliers métalliques	Salons	
Ouvrages métalliques	Fauteuils	
	Canapés	
	Bibliothèques	
	Salles à manger	
	Commodes	
	Coiffeuses	
	Lits	
	Buffets	
	Mobiliers divers	
	Petits ouvrages	

EXPORTATION

Les produits les mieux vendus à l'exportation sont les meubles de résidence et les meubles de bureaux en bois. **En 3 ans, la valeur des produits à l'exportation a pratiquement doublé.** De tous les pays partenaires à l'exportation, nous relevons la place prépondérante tenue par les pays de la région de l'Océan Indien. L'exportation vers ces pays a doublé en valeur entre 1994 et 1995 (Cf Annexes).

IMPORTATION

L'importation de meubles est tout à fait marginale. Elle ne représente que 5,9 Milliards de FMG en 1995. Les meubles viennent en majorité d'Italie, Etats-Unis, Chine, France... (Cf Annexes).

PROFIL TYPE DE L'ENTREPRISE INDUSTRIELLE DE MEUBLES OU MAQUETTES

RUBRIQUES	MOBILIER METALLIQUE	MOBILIER BOIS	MAQUETTE
TAILLE	25<SALARIES<700	15<SALARIES<800	10<SALARIE<140
FORME JUR.	EI/SARL/SA	EI/SARL/SA	SARL
ANCIENNETE	> 7 ANS	> 5 ANS	< 5 ANS
IMPLANTATION	ANTANANARIVO	ANTANANARIVO	ANTANANARIVO
AGE MACHINE	> 10 ANS	> 10 ANS	> 5 ANS
CAPACIT.PRO.	1.500 UNITES	1.640 UNITES	1000 UNITES
TAUX D'UTIL.	2%-90%	40%-100%	65%-95%
CONTRAINTES	HAUS. MAT.PREM.	HAUS. MAT.PREM.	HAUS.MAT.PREM.
MAT.PREM.	INTRANTS IMPORTES	INTRANTS LOC.	INTRANTS LOC.
CONSOMMABLE	ACHAT LOCAL	ACHAT LOCAL	ACHAT LOCAL
ENERGIE	ELECTRICITE	ELECTRICITE	ELECTRICITE
PRODUITS	MOBIL.METALLIQUE	MOBIL. BOIS	MAQUETTE
CLIENTELE	IND/MIN/ PART	PRIVE/MIN/IND.	EUROPE
PERSONNEL	QUALIFIE	QUALIFIE	QUALIFIE

CAPACIT.PRO. : Capacité de production
 FORME JUR. : Forme juridique
 HAUS. MAT.PREM. : Hausse matières premières
 IND : Industries
 INTRANTS LOC. : Intrants locaux
 MIN : Ministères
 MOBIL.BOIS : Mobilier bois
 MOBIL.METALLIQUE: Mobilier métallique
 PART : Particuliers
 TAUX D'UTIL. : Taux d'utilisation

2.2 Données spécifiques des entreprises sous - revue

Tel qu'évoqué en Introduction, dans les limites de l'étude, un nombre d'entreprises n'était pas en mesure de remplir le questionnaire solide de l'ONUDI, et ce malgré l'assistance de cette dernière. Aussi, les données ci-après résultent de la compilation des questionnaires remplis par plus d'une douzaine d'entreprises.

CHIFFRES D'AFFAIRES

11

Evolution des chiffres d'affaires.

Valeur : En Milliers de Francs Malagasy

ACTIVITES	1993		1994	
	LOCAL	EXPORT	LOCAL	EXPORT
ACTIVITE A (1 Entreprise)	3.132.412		2.412.315	
ACTIVITE A/B (2 Entreprises)	158.834		278.772	
ACTIVITE B (7 Entreprises)	1.985.307		2.021.347	
ACTIVITE C (3 Entreprises)	791	203.465	37.890	549.279
ENSEMBLE	5.272.344	203.465	4.750.324	549.279

EXPORTATION : Chiffre d'affaires à l'Exportation

LOCAL : Chiffre d'affaires au marché local

MATERIELS

ACTIVITE A	ACTIVITE B	ACTIVITE C
- Mortaiseuse	- Dégauchisseuse	- Machine à brase
- Machine à toupie	- Raboteuse	- Perceuse
- Perceuse électrique	- Tour à bois	- Transformateur
- Piqueuse de persienne	- Toupie	- Raboteuse
- Affûteuse	- Mortaiseuse	- Scie à ruban
- Poste de soudure	- Séchoir à bois	- Scie sauteuse
- Fraiseuse universelle	- Etuvage	- Toupie
- Presse-plieuse	- Tronçonneuse	- Dégauchisseuse
- Cisaille guillotine	- Outillage tournage	
- Raboteuse	- Affûteuse lame	
- Grignoteuse	- Ponceuse à bande	
- Planeuse	- Ponceuse à parquet	
- Machine-Outil tour	- Scie à ruban	
- Tours parallèles	- Scie circulaire	
- Moteur bitension	- Scie radiale	
	- Scie à grumes	
	- Scie alternative	

ACTIVITE A

2ème Semestre 1995

INTRANTS	ORIGINE	UNITE	QUANTITE
- Fer cornière	Importé	Unité	204
- Fer cornière	Importé	KG	183,96
- Fer rond plat	Importé	Unité	12
- Fer rond lisse	Importé	KG	4.444
- Fer rond	Importé	Unité	280
- Fer rond	Importé	KG	472,04
- Fer U	Importé	Unité	36
- Fer carré	Importé	KG	80,14
- Fer plat	Importé	KG	1.171,78
- Tube acier	Importé	Unité	68
- Tube galva	Importé	KG	804,76
- Tôles planes	Importé	KG	16.472,56
- Lame de scie	Importé	Unité	196
- Electrode	Importé	Unité	120.796
- Poutrelles	Importé	KG	6.820,12
- Tubes serrurières	Importé	KG	1.205,37
- Serrureries	Importé	Unité	196
- Ferrerie	Importé	Unité	1.096
- Boulons et vis	Importé	Unité	23.860
- Papier abrasif	Importé	Feuille	1.730
- Disque tronçon	Local	Unité	523
- Diluant	Local	Litre	1.174
- Mastic	Local	KG	226,75
- Antirouilles	Local	KG	381
- Peintures	Local	KG	1.473
- Colle	Local	KG	52

INTRANTS	ORIGINE	UNITE	QUANTITE
- Bois palissandre	Local	M3	904
- Bois palissandre	Local	Unité	1.524
- Traverse palissandre	Local	M3	12,47
- Bois de pin	Local	M3	257,7
- Bois de pin	Local	Unité	3.895
- Traverse pin	Local	M3	2.537
- Chevron pin	Local	M3	9,49
- Bois varongy	Local	Unité	744
- Traverse varongy	Local	M3	0,98
- Plateau Varongy	Local	M3	14,76
- Bois Ordinaire	Local	M3	256,5
- Bois Eucalyptus	Local	M3	80
- Bois	Local	M3	38,03
- Bois rond, équarris	Local	Unité	14
- Bois d'oeuvre	Local	10 M3	110
- Bois de forêt	Local	M3	103,3
- Traverse bois	Local	M3	1
- Plateau bois	Local	M3	136
- Contreplaqué	Local	M2	2.699.4
- Contreplaqué	Local	Feuille	111
- Placage	Local	M2	1.677,2
- Quincaillerie meuble	Local	Unité	400
- Colle bois	Local	KG	1.282
- Clous	Local	KG	176
- Vitres et miroirs	Local	M2	100
- Tissu	Local	M	2.038,74
- Vernis	Local	M3	38,03
- Encaustique	Local	KG	20
- Paumelles	Local	Paire	147
- Serrures	Local	Unité	37
- Vis à bois	Local	Unité	12.034
- Boulons	Local	M	25
- Peinture	Local	Unité	63
- Diluant	Importé	Litre	281
- Vernis	Importé	Litre	1.637
- Cire d'abeille	Importé	KG	27
- Vis	Importé	KG	35
- Mousse	Importé	Feuille	50
- Cabochon	Importé	Unité	11.444
- Visserie	Importé	Unité	14.176
- Tige filetée	Importé	Unité	5.051
- Pointe dorée	Importé	KG	4,55
- Fil galba	Importé	KG	20
- Rond plastique	Importé	Unité	2.750
- Pointe	Importé	KG	400
- Papier verre	Importé	Unité	2.660
- Bandes abrasives	Importé	M	105
- Semence	Importé	KG	2
- Colle	Importé	Unité	1.290
- Charnière	Importé	Unité	711
- Poignées	Importé	Unité	786
- Serrure	Importé	Unité	402
- TPN 10/10	Importé	Feuille	67
- TPN 8/10	Importé	Feuille	247

ACTIVITE C

2ème Semestre 1995

INTRANTS	ORIGINE	UNITE	QUANTITE
- Bois	Local	M3	5,66
- Bois	Local	Unité	17
- Ebène	Local	M3	45,5
- Contreplaqué	Local	M2	128
- Contreplaqué	Local	Unité	4
- Tissus	Local	M	161,745
- Fil et cordage	Local	KG	31,61
- Peintures et vernis	Local	KG	132,255
- Colles	Local	KG	78,215
- Colles	Local	Unité	19,75
- Epingles	Local	Unité	51
- Cartons	Local	Unité	573
- Fil à coudre	Local	Unité	17
- Natte	Local	Pq	18.000
- Dalfex	Local	Unité	29
- Pointe à vitre	Local	KG	3,7
- Mastic	Local	Unité	5
- Diluant	Local	Litre	8
- Papier abrasif	Importé	M2	42,26
- Epingles	Importé	KG	17,825
- Papier verre	Importé	Unité	179

Il est à noter que les enquêtes effectuées en 1995 auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises ont donné les résultats suivants : Toutes les données recueillies dans cette partie se rapportent à l'année 1994.

CHIFFRE D'AFFAIRES

(Valeur en millions de FMG)

RUBRIQUES	ACTIVITE A		ACTIVITE B		ACTIVITE C	
	QUANT.	VAL.	QUANT.	VAL.	QUANT.	VAL.
OUVRAGE METALLIQUE	72Kg	589,90	-	-	-	-
MOBILIER METALLIQUE	1.380 U	690	-	-	-	-
OUVRAGES BOIS	-	-	459 U	262,86	-	-
OUVRAGES BOIS	-	-	134 M3	68,63	-	-
OUVRAGES BOIS	-	-	492 ML	81,99	-	-
MEUBLES BOIS	-	-	38 U	102,18	-	-
MOBILIER BUREAU BOIS	-	-	175 U	70	-	-
MOBILIER PIN BLANC	-	-	96 U	35	-	-
ARMOIRE PIN BLANC	-	-	48 U	19,50	-	-
EXPORT MAQUETTES	-	-	-	-	600 U	459
EXPORT OUVRAGE BOIS	-	-	315 U	163,25	-	-
EXPORT MEUBLES BOIS	-	-	499 U	172,05	-	-
EXPORT MEUBLES METAL	240 U	167,20	-	-	-	-
	-	1447,1		975,46		459

ACTIVITE A : Chiffre d'affaires total = 1.447,1 Millions Fmg dont
chiffre d'affaires à l'exportation 167,3 Millions Fmg

ACTIVITE B : Chiffre d'affaires total = 975,46 Millions Fmg dont
chiffre d'affaires à l'exportation 335,3 Millions Fmg

ACTIVITE C : Chiffre d'affaires à l'exportation = 459 Millions Fmg

LIMITES : Ces chiffres d'affaires ne concernent que 6 entreprises
de l'échantillon qui ont bien voulu nous livrer les
informations.

MATERIELS

A - FABRICATION de MOBILIER METALLIQUE

DESIGNATION	ETAT	AGE	TAUX D'UTILISATION
MORTAISEUSE	BON	7	80%
MACHINE A TOUPIE QFD	BON	7	85%
PERCEUSE ELECTRIQUE	BON	6	85%
PIQUEUSE de PERSIENNE	BON	6	70%
AFFUTEUSE	BON	7	80%
POSTE DE SOUDURE	BON	7	90%
FRAISEUSE UNIVERSELLE	MOYEN	5	80%
PRESSE PLIEUSE	MOYEN	10 - 23	70%
CISAILLE GUILLOTINE	BON	7 - 23	70%
RABOTEUSE	MOYEN	44	70%
GRIGNOTEUSE	MOYEN	26	10%
PLANEUSE	MOYEN	34	2%
MACHINE-OUTIL TOURS	MOYEN	Non connu	80%
TOURS PARALLELES	MOYEN	Non connu	80%
MOTEUR BI-TENSION	BON	7	90%

B - FABRICATION DE MOBILIER EN BOIS

DESIGNATION	ETAT	AGE	TAUX D'UTILISATION
TOUR A BOIS	BON	6	40%-90%
MACHINE RABOT	BON	5 - 7	80%-90%
DEGAUCHISSEUSE	BON	5 - 7	60%-90%
SCIE CIRCULAIRE	BON	5 - 7	60%-85%
SCIE A RUBANS	BON	5 - 7	80%-90%
SCIE ALTERNATIVE	BON	5	85%
TRONCONNEUSE ARNOUX	BON	7	75%
OUTILLAGE TOURNAGE	BON	6	90%
MACHINE TOUPIE	BON	6	80%-85%
SCIE A GRUMES	BON	7	80%
PONCEUSE A BANDES	BON	6	80%
PONCEUSE A PARQUET	BON	6	40%
MACHINE A COUDRE	BON	6	80%
TOUPIE/SCIE	MOYEN	5	90%
SECHOIR 20 M3	BON	6	100%
AFFUTEUSE LAMES	MOYEN	6	80%

C - FABRICATION DE MAQUETTES

DESIGNATION	ETAT	AGE	TAUX D'UTILISATION
SCIE A RUBANS	MOYEN	5	90%
DEGAUCHISSEUSE	MOYEN	5	80%
TOUPIE	MOYEN	5	65%
SCIE SAUTEUSE	MOYEN	5	95%

APPROVISIONNEMENT

A - FABRICATION de MOBILIER METALLIQUE

DESIGNATION	ORIGINE	UNITE	QUANTITE	VALEUR 1.000 Fmg
TOLES TPN	IMPORTEE	KG	29.985	286.477
L.F.Q.C.	IMPORTEE	KG	22.985	118.948
PROFILES	IMPORTEE	KG	8.811	39.469
FERS RONDS LISSE	IMPORTEE	KG	6.159	27.100
TUBES SERRURIER	IMPORTEE	KG	11.314	41.296

B - FABRICATION DE MOBILIER EN BOIS

DESIGNATION	ORIGINE	UNITE	QUANTITE	VALEUR 1.000 Fmg
BOIS PALISSANDRE	LOCALE	BARRE	8.700	435.000
BOIS DE PIN	LOCALE	BARRE	2.700	189.000
BOIS D'EBENE	LOCALE	BARRE	1.010	101.000
BOIS AUTRES ESSENCES	LOCALE	METRE 3	55	40.000
POINTE	LOCALE	KG	345	3.201
MOUSSE REMBOURRE	LOCALE	UNITE	NC	8.000
CONTREPLAQUE	LOCALE	UNITE	NC	6.000
PRODUITS TRAITANTS	LOCALE	MELANGE	NC	27.000
COLLE A BOIS	IMPORTEE	KG	1.440	13.818
VERNIS	IMPORTEE	LITRE	191	2.422
TISSU D'AMEUBLEMENT	IMPORTEE	M LIN	2.067	62.025
OBJET QUINCAILLERIE	IMPORTEE	MELANGE	NC	15.000

C - FABRICATION DE MAQUETTES

DESIGNATION	ORIGINE	UNITE	QUANTITE
BOIS PALISSANDRE	LOCALE	TRAVERSE	44
BOIS BLANC	LOCALE	TRAVERSE	22
BOIS DE PIN	LOCALE	TRAVERSE	22
EPINGLE	LOCALE	BOITE	200
PAPIER ABRASIF	LOCALE	METRE	44
PAPIER DE VERRE	LOCALE	METRE	30
PEINTURE	LOCALE	BOITE	44
CARTON	LOCALE	SURFACE M2	825
CONTREPLAQUE	LOCALE	SURFACE M2	990
TOILE ECRUE	LOCALE	SURFACE M2	440
FILS A COUDRE NYLON	LOCALE	BOBINE	220
COLLE PANAL	IMPORTEE	KG	88
COLLE FOX	IMPORTEE	KG	20
DILUANT 416	IMPORTEE	LITRE	11
VERNIS	IMPORTEE	LITRE	30

III. ANALYSE DES FORCES ET FAIBLESSES DU SOUS-SECTEUR

3.1 Forces

a. Valorisation des facteurs de production locaux

La fabrication de meubles et maquettes en bois utilise en grande partie des ressources locales. Les intrants importés ne représentent que 9% des matières et produits semi-finis achetés par les 16 entreprises qui ont répondu aux enquêtes.

Le sous-secteur a recours à divers services produits par d'autres secteurs pour 493.389.000 Fmg.

Transport 71.813.000 Fmg

Autres services 421.576.000 Fmg

Ainsi, les activités de fabrication de meubles et maquettes en bois s'intègrent dans le tissu industriel et sont susceptibles d'entraîner une dynamique locale

b. Capacité d'adaptation et d'innovation

Les entreprises élargissent et améliorent la diversification des produits dérivés du bois.

Les produits non classiques en bois représentent 614 Millions de Francs Malagasy, dont 30% destinés à l'exportation. Citons les coffrets, les parasols, les bacs à plantes, les transats, les tables paquebots...

Seules 4 entreprises sur les 16 enquêtées, ne font que de l'ébénisterie. Certains ont diversifié dans d'autres activités que la transformation du bois : vente de matériels électriques et électronique, quincaillerie, ...

Les entreprises qui pratiquent la diversification représentent 75% du total répertorié.

c. Faiblesse de l'investissement nécessaire

Le sous-secteur industrie de meubles et maquettes en bois utilise peu de matériels lourds. Le processus de production est encore semi-automatique et valorise le savoir-faire de la main d'oeuvre.

Le montant de l'investissement moyen est de :

Industrie de meubles	792,2 Millions Fmg
Industrie de maquettes	436,5 Millions Fmg

ce qui est nettement en deça des montants des investissements d'autres sous-secteurs (sucrierie, textile, etc...).

d. Valorisation de la main d'oeuvre

La structure de la production du sous-secteur permet de créer des emplois à un coût moindre pour les Entreprises.

1899 emplois sont prévus d'être créés dans le cadre du Code des Investissements et de la Zone franche industrielle (Situation au 31/12/95).

Pour les 16 entreprises sous-revue, il existe une création nette de 17 emplois permanents et 10 emplois non permanents pour le 2ème semestre 1995. Ces embauches concernent principalement les catégories M1, M2, OS1 et OS2.

Les sondages auprès des entreprises montrent qu'elles prévoient d'augmenter le nombre de leur personnel pour le prochain Semestre

Le coût de la création d'emploi est faible par rapport à d'autres secteurs, favorisant ainsi l'embauche de personnel (5,5 Millions Fmg par emploi créé contre 43 Millions Fmg dans l'Industrie métallique et 13 Millions Fmg dans l'industrie du cuir).

e. Performance économique des entreprises sous-revue

L'analyse du niveau moyen d'activité par entreprise montre l'importance de l'activité A avec un chiffre d'affaires moyen de 2.412.315 FMG. Elle génère une valeur ajoutée et des résultats supérieurs à ceux des autres entreprises du sous-secteur. Sa performance est due en grande partie à la diversification de son activité et à une organisation élaborée. Sa productivité dépasse largement celle des autres activités.

Il ressort de cette comparaison que l'activité C n'a pas encore atteint les performances qu'on attend d'elle. Même la productivité du travail semble faible. La jeunesse de cette activité explique en partie ce résultat.

Indicateurs moyens du niveau d'activité (Année 1994)

En Milliers de Francs Malagasy

RUBRIQUES	ACT.A	ACT.B	ACT.A/B	ACT.C
Chiffres d'affaire	2.412.315	288.763	139.386	146.792
Valeur ajoutée	1.168.183	159.809	171.339	47.792
E.B.E	459.176	118.438	76.584	9.577
Résultat	19.750	17.629	4.584	12.293
Productivité apparente du travail	5.334	365	438	193

E.B.E : Excédent Brut d'Exploitation

3.2 Faiblesses

a. Insuffisance de compétence du personnel

Comme le niveau initial des ouvriers est insuffisant et qu'ils n'ont suivi aucune formation spécialisée en ébénisterie, leur compétence est limitée. Les entreprises sont obligées de prendre en charge l'encadrement et la formation des ouvriers recrutés.

Les étudiants qui sortent des écoles ont encore en général besoin d'un apprentissage de 1 an minimum. Leurs lacunes se situent surtout au niveau du Bureau des Etudes. Le problème se pose dans la mesure où le personnel est très mobile ; le manque crucial d'ouvriers ébénistes conduit à la pratique courante de débauchage.

Les ouvriers qualifiés ne représentent que 29% (Cf tableau) du personnel technique. Le mouvement du personnel est particulièrement élevé pour les catégories M1/M2 et OS1.

2ème Semestre 1995

CATEGORIE PROFESSIONNELLE		Nombre	Emploi total (en %)	Total Personnel Technique (en %)
M1 M2	Manoeuvre Manoeuvre spécialisé	233	17,53	26,90
OS1	Ouvrier débutant	176	13,24	20,32
OS2/OS3	Ouvrier qualifié	253	19,04	29,21
OP1 A	Chef d'équipe	143	16,51	16,51
OP2/OP3	Agent de maîtrise	61	4,59	7,06
SOUS-TOTAL		866	70,91	100

Les entreprises consacrent peu de financement à la formation externe. Celle-ci se fait presque toujours sur le tas. Les Entreprises fabricants de maquettes se distinguent par la place qu'elles accordent à la formation. Le coût de la formation pendant le 2ème Semestre 1995 s'élève à 27.096.000 Fmg, dont 9.096.000 Fmg pour les fabricants de maquettes.

Le sous-secteur est peu au fait des programmes de formation proposés par les pouvoirs publics. Citons l'exemple des programmes de formation initiés par la Commission Nationale pour la Formation Technique Professionnelle (CNFTP) pour lesquels des consultations d'entreprises ont été effectuées. Or aucune entreprise du sous-secteur n'a pu participer à cette consultation.

b. Difficultés à aborder le marché à l'exportation

Les opérateurs ne bénéficient pratiquement d'aucun appui pour l'exportation, d'où leurs difficultés à aborder le marché extérieur.

Ces difficultés se situent à plusieurs niveaux:

- Beaucoup d'entreprises ne savent pas comment faire pour prospecter le marché à l'exportation
- Certaines n'ont pas une attitude commerciale dynamique et préfèrent attendre que les opportunités de partenariat se présentent à elle pour se lancer dans l'exportation. Exemples : Foires, visites d'opérateurs étrangers à Madagascar.
- La prospection nécessite presque toujours des déplacements à l'extérieur, ce qui est assez coûteux pour l'entreprise.

- Certaines sont peu sûres de leur capacité à pouvoir répondre à la demande extérieure à cause des aléas importants liés à leur production. Ces craintes, fondées ou non, constituent un frein important à toute démarche.

c. Problèmes liés aux matériels

Ces problèmes concernent principalement l'étuvage du bois mais peuvent aussi toucher d'autres matériels. Un grand nombre de PME ne dispose pas d'étuve. La difficulté d'accès aux crédits les limite dans leurs investissements. Et, même si elles ont la possibilité d'investir, elles préfèrent acheter d'autres matériels car les PME ont du mal à le rentabiliser, seules, du fait de l'importance de la capacité de l'étuvage.

Des PME font appel à d'autres entreprises ou font sécher du bois à l'air libre. Dans ce dernier cas, la qualité du bois peut s'altérer.

Il en ressort qu'une organisation de la sous-traitance s'avère utile dans le sous-secteur.

IV. EVALUATION DES CONTRAINTES ET OPPORTUNITES DU SOUS-SECTEUR

L'examen du contexte environnemental du sous-secteur nous permet de dégager les opportunités et contraintes du sous-secteur.

4.1 Opportunités

A. Richesse des essences disponibles

Madagascar possède un riche patrimoine forestier avec 1000 à 1500 espèces d'arbres dont plusieurs essences endémiques. Il existe 150 à 200 espèces exploitables de bois dont une cinquantaine environ sont d'utilisation courante. Les bois précieux représentent une douzaine d'essences.

Si des produits en essence rare font la force de Madagascar, des recherches d'innovation sur des bois ordinaires constituent un atout important (exemple le pin).

Toutefois, le renouvellement de ces ressources pose actuellement des problèmes du fait de la dégradation forestière par les feux de brousse, le défrichement et l'exploitation forestière.

b. Marché potentiel à l'exportation

Le marché actuel de meuble est constitué par la région de l'Océan Indien (Réunion, Comores, Maurice, Seychelles). La demande régionale représente 6,61 % du marché à l'exportation.

Cette demande est en nette progression ces dernières années. (accroissement de 33,83% en volume et 142,92% en valeur entre 1992 et 1995).

Les consommateurs européens sont exigeants en matière de normes, de finition des produits.

Thaïlande, Philippines, Malaisie sont parmi les plus importants exportateurs de meubles des pays du Sud, mais ils sont placés sur le créneau des meubles courants, d'une qualité moyenne et dont l'Europe n'importe qu'une très petite partie (3% en 1990). Ces produits sont destinés au marché japonais et américain dont la demande est peu exigeante, la compétitivité de Madagascar ne peut donc résider dans les avantages de prix, vu la multiplicité de ses concurrents qui sont mieux placés que lui. Cependant les particularités du bois malgache peuvent lui procurer un avantage qualitatif absolu.

La fabrication de maquettes et autres ouvrages en bois connaît un véritable essor. Ces produits sont essentiellement destinés à l'Europe et principalement la France.

Le mobilier métallique n'a pas encore une véritable place à l'exportation. Il est destiné principalement aux Comores.

4.2 CONTRAINTES

a. Législation sur la libéralisation de l'exportation : libéralisation, redevances et argus (arrêté n° 5139/94 du 15 Novembre 1994)

La libéralisation de l'exportation de bois s'inscrit dans une politique plus vaste qui est la nouvelle politique forestière de Madagascar. Il apparaît cependant que cet arrêté comporte des coûts et des avantages.

*** Libéralisation**

. Avantages

- Cette libéralisation est assortie de renforcement des contrôles sur les conditions d'exploitation : dimension d'exploitation, reboisement, préservation des portes-graines, paiement des redevances.

Le métier d'exploitation forestière se professionnalise car l'attribution de permis se fait d'une manière sélective.

- Cet arrêté a permis d'intégrer les exportations illicites dans les activités formelles. Il en résulte une rentrée d'argent dans la caisse de l'Etat (Taxes fiscales et parafiscales).
- La libéralisation contribue au développement de l'exportation, et de ce fait à l'entrée de devises.

. Coûts

- De nombreuses personnes physiques ou morales s'improvisent exportateurs de bois, car l'exportation de bois brut rapporte plus actuellement que la transformation qui est sujette à de nombreux aléas. On assiste donc à une déprofessionnalisation de toutes les activités en aval de l'exploitation forestière.
- L'exportation de bois brut raréfie le bois disponible sur le marché. Pour le pin et les essences ordinaires, la capacité de production n'arrive pas à suivre l'évolution de la demande. Quant au palissandre, il devient rare et l'offre sur le marché est limitée. L'essentiel de la production est accaparé par cette exportation, d'où les pénuries de bois sur le marché local. Les prix flambent très rapidement (hausse de 20 à 300% des prix entre 1994 et 1995).
- Les industriels trouvent difficilement des matières premières, ce qui remet en cause leur viabilité et de là, condamne toute la filière du bois. Les principes de valorisation des produits forestiers et de la consolidation des structures de transformation inscrits dans la politique forestière ne sont plus respectés.
- L'accroissement de l'exploitation forestière est telle dans la situation technique actuelle qu'il existe d'énormes gaspillages. La déforestation avance très rapidement.

* **Redevances**

. Avantages

- Les redevances contribuent à la protection du patrimoine national en participant à la régénération forestière.
- L'instauration de redevances valorise le bois transformé par rapport au bois brut en fixant deux niveaux de taxation.

. Coûts

- La redevance s'applique à toute opération d'exportation et pénalise donc les entreprises franches dont les produits subissent deux exportations (taxation double des produits : à la sortie du territoire douanier et à la sortie effective du territoire national). Le coût de revient de ces produits s'alourdit. Cette mesure va à l'encontre de l'intention déclarée du gouvernement d'inciter les investissements étrangers.

* Argus à l'exportation

. Avantages

- L'argus évite la braderie du bois à l'exportation. Il incite à estimer correctement la valeur du bois et à ne pas prendre seulement en compte les frais inhérents à l'exportation.

. Coûts

- L'argus augmente artificiellement le prix du bois car les fournisseurs s'alignent sur lui.
- Il ne distingue pas les produits entièrement en bois et les produits à teneur en bois plus faible, d'où une pénalisation de ces derniers.

b. La rapidité de la déforestation

Selon des estimations de la Direction des Eaux et Forêts :

- la superficie du patrimoine forestier serait comprise entre 8 et 10 Millions d'Ha, dont 6,4 Millions d'Ha correspondant à des forêts naturelles classées et 1,1 Millions d'Ha à des réserves et parcs naturelles ;
- les forêts naturelles sont détruites sur environ 80 % du territoire ;
- le rythme annuel de destruction est de 200.000 Ha environ ;
- la superficie de forêts livrée à l'exploitation forestière est de quelques 70.000 Ha de forêt par an.

Il ressort qu'une gestion durable des ressources forestières devient primordiale, d'où la politique de reboisement contenue dans la nouvelle politique forestière : il s'agit d'augmenter la superficie et le potentiel forestier pour arriver à satisfaire les besoins croissants en produits forestiers.

Les ressources actuelles doivent être complétées par des ressources nouvelles issues de reboisement. Aussi, il est nécessaire d'instaurer un environnement favorable aux initiatives en matière de reboisement, d'orienter les reboisements en fonction des besoins régionaux et locaux, d'appuyer les initiatives de reboisement et d'assurer la sécurité foncière aux reboiseurs.

c. Insuffisance des institutions d'appui

Les institutions d'appui sont soit non adaptées aux besoins des entreprises, soit encore inconnues voire inexistantes. Beaucoup reste à faire dans ce domaine.

*** Institutions de formation :**

Il n'existe aucun centre spécialisé en ébénisterie. Les formations disponibles sont des formations de base de courte durée qui se rapportent à la menuiserie. Les formations de perfectionnement à la demande concernant des spécialités déterminées sont disponibles auprès de l'Institut National de Promotion Formation (INPF) mais leurs coûts sont dissuasifs pour les PME.

Le niveau actuel des centres de formation est jugé nettement insuffisant, les stagiaires ne sont pas tout de suite opérationnels en entreprise.

Tous les centres de formation disponibles sont à peu près connus des entreprises.

*** Centres techniques et de recherches**

Les entreprises utilisent rarement les services des centres de recherches dont les activités sont peu connues des opérateurs. Leur travail relève plutôt de recherches fondamentales sur la forêt, parfois de la recherche appliquée mais trouve rarement de réponse pour les nouveaux procédés de fabrication industrielle ou les nouveaux produits industriels.

L'appui technique apparaît insuffisant. Seul le Centre National de la Recherche Appliquée au Développement Rural (CENRADERU - FOFIFA) peut jouer le rôle de conseiller technique mais dans un domaine spécifique : l'exploitation des différentes essences de bois.

*** Institution d'appui à la commercialisation**

Il n'existe actuellement aucun appui à la commercialisation pour les opérateurs. La Chambre de Commerce est encore en voie de restructuration. Les services proposés par la Direction de la Promotion des Exportations du Ministère du Commerce sont quasiment inexistantes :

- elle aide l'opérateur à la constitution des documents d'exportation ;
- elle fournit des renseignements sur les prix indicatifs à l'exportation.

Des entreprises étrangères déposent leur demande de partenariat auprès du Ministère du Commerce mais l'existence douteuse de ces entreprises a été confirmée dans le passé. Le Ministère n'ayant jamais pu vérifier la véracité des informations, les opérateurs ne peuvent s'appuyer que sur eux-mêmes pour la recherche de partenariat.

V. LES ACTEURS ET PARTENAIRES DU SOUS-SECTEUR

5.1 Les acteurs et partenaires actuels

a. Fournisseurs

Pour les entreprises qui ont répondu aux enquêtes, environ deux tiers des matières premières et intrants sont fournis par des détaillants et un quart par des industriels. Les exploitants forestiers tiennent peu de place avec moins de 10 %. Seules deux entreprises importent directement une partie de leurs intrants. Les opérateurs achètent habituellement leurs intrants au comptant.

Ces résultats montrent l'importance des intermédiaires dans le circuit de distribution, notamment pour la fourniture de bois. La liaison en amont avec les exploitants forestiers demeure encore faible.

b. Clients

Les entreprises qui travaillent pour une grande partie à l'exportation sont très dépendantes de leurs clients. Leurs trois principaux clients représentent plus de 50 à 100 % de leur vente.

Les clients des industries de meubles sont : les entreprises, les organismes locales, les ministères, les particuliers dont les étrangers résidents.

La production se fait généralement à la commande, même dans les entreprises importantes du sous-secteur. Si la production peut se diversifier à l'infini, l'économie d'échelle n'est pas encore acquise (c'est-à-dire une baisse du coût unitaire provenant de la taille de la production).

Les relations avec les clients sont fortes dans les trois activités du sous-secteur.

c. Institutions financières

Peu d'entreprise ont accès aux crédits bancaires. Les dettes des huit entreprises sur onze s'élèvent à 28.124,5 Millions FMG au 2nd Semestre 1995.

Et si les relations des entreprises avec les institutions financières sont bonnes en général, elles sont tributaires de la conjoncture. Les institutions financières n'affichent pas leur volonté de s'impliquer dans le développement des PME/PMI en raison des coûts et des risques actuels qu'elles représentent. Les entreprises sont donc obligées de se financer sur fonds propres, ce qui limite leur capacité de production.

d. Direction des Eaux et Forêts

L'entreprise est en relation avec la Direction des Eaux et Forêts (DEF) pour des formalités administratives dans le cadre de ses activités :

- la fourniture du bois : contrôle de la facture d'achat, du permis de l'exploitant forestier ou du laissez-passer délivré par l'agent forestier ;
- l'exportation : visa de la DEF pour le dossier d'exportation, paiement de la redevance à l'exportation, contrôle du Service Provincial des Eaux et Forêts du lieu d'embarquement

Les demandes d'informations techniques et commerciales sont moins courantes, la DEF étant souvent considérée non pas comme un partenaire mais comme un représentant de l'Etat.

5.2 Les acteurs et partenaires potentiels

a. Institutions de formation

Ces institutions sont :

- Le Centre National de l'Artisanat Malagasy (CENAM)
- Institut National de Promotion Formation (INPF)
- Institution Sainte Famille
- Centre de Formation Professionnelle Forestière (CFPF)
- Enseignement Technique dans les Lycées Techniques, Collèges Techniques

Peu d'entreprises entretiennent des relations directes avec les institutions de formation. Elles se contentent généralement de prendre des stagiaires provenant de ces institutions. Une meilleure collaboration avec elles permettrait à ces institutions de connaître les besoins des entreprises et d'adapter en conséquence leur programme de formation.

b. Institutions d'information

Ces institutions sont :

- Le Centre d'Information Technique et Economique (CITE)
- le Centre d'Information et de Documentation Scientifique et Technique (CIDST)
- Association des universités partiellement et entièrement de langue française - Université des réseaux d'expression française (AUPELF-UREF)

Les entreprises font peu appel aux institutions d'information par méconnaissance des services proposés, par inadaptation à leurs besoins, ou même en raison du coût car les opérateurs ont l'habitude de la gratuité des informations.

Les entreprises souhaitent la concentration des informations, ou à défaut la coordination entre ces institutions, pour que leurs services soient cohérents. Toutefois, cette coordination existe entre les différents centres d'information. Des banques de données regroupent toutes les informations scientifiques et techniques provenant des organismes de recherche.

Pour leur part, ces institutions effectuent peu d'actions marketing auprès des entreprises. Le CITE et le CIDST se distinguent en prenant une longueur d'avance en matière de communication et relation avec les entreprises.

c. Institutions d'appui technique et de recherche

Ces institutions sont :

- Le Centre National de Recherche pour l'Environnement (CNRE) ;
- L'Ecole Supérieure des Sciences Agronomiques (ESSA) ;
- Le Centre Nationale de la Recherche Appliquée au Développement Rural (CENRADERU - FOFIFA) ;
- Le Centre de Coopération Internationale en Recherche Agronomique pour le développement (CIRAD).

Les institutions d'appui technique et de recherche sont peu connues du public bien qu'elles possèdent des services accessibles à tout le monde. Elles sont peu axées sur la recherche-développement, c'est-à-dire les recherches concernant la fabrication industrielle de nouveaux produits ou de nouveaux procédés. L'information technologique reste également limitée en l'absence d'une demande solvable qui pourrait susciter la création de sociétés spécialisées.

Seul le FOFIFA peut véritablement jouer le rôle d'appui technique. Il fournit des informations aux entreprises concernant les caractéristiques du bois, leurs possibilités d'utilisation, la manière de les préserver ou d'améliorer leur qualité. Ces rôles du FOFIFA sont ignorés des entrepreneurs, ce qui explique le nombre peu élevé d'opérateurs (notamment locaux) qui font appel à eux.

Actuellement, l'acquisition de nouvelle technologie se fait en général par l'achat d'équipements nouveaux auprès de l'importateur qui lui fournit des services limités.

Le renforcement des relations entreprises / institutions d'appui technique devrait se faire dans les deux sens.

d. Ministère du Commerce

Le Ministère du Commerce joue le rôle de coordinateur pour la participation publique à des Foires Internationales spécialisées. Il organise des réunions d'informations pour les entreprises, aide à la constitution du dossier de participation, sélectionne avec l'aide du Ministère de l'Industrie et d'assistants techniques les entreprises répondant aux critères demandés. Par l'intermédiaire des assistants techniques, il accorde assistance et encadrement à l'entreprise pour la conclusion des contrats obtenus lors de la Foire.

Le Ministère du Commerce manque de moyens pour créer un véritable système de soutien à la promotion des exportations. Or les PME n'ont pas suffisamment de moyens pour jouer un rôle significatif dans le développement des exportations sans un soutien des pouvoirs publics.

e. Service des Douanes

Le rôle du Service des Douanes est de percevoir le droit de sortie du territoire lors de l'exportation mais il peut fournir des informations pour les opérations d'exportation, il peut même conseiller judicieusement les entreprises en matière de taxes.

VI. ORGANISATION ET ACTIONS DE L'UNION DES FABRICANTS DE MEUBLES DE MADAGASCAR (UFMM)

6.1 Organisation de l'association

Le syndicat des fabricants de meubles bois et fer a été constitué en 1979. Tous les professionnels traitant de la fabrication de meubles et assimilés peuvent y adhérer.

Ce syndicat a pour objet l'étude et la défense des intérêts professionnel, économique, commercial et social de ses adhérents. A cet effet, il peut, et sans que cette énumération soit limitative :

- étudier toutes les questions ayant trait à l'organisation et au fonctionnement des entreprises
- contribuer par tous les moyens appropriés à la défense des intérêts généraux de ses membres, ainsi que des intérêts particuliers pouvant y concourir
- représenter ses adhérents auprès de l'administration et de tous autres organismes publics ou privés ainsi qu'auprès de toutes autres organisations professionnelles
- ester en justice

- adhérer à toute Union de Syndicats Professionnels ou s'affilier à un autre syndicat
- créer des relations entre ses membres
- se concerter pour maintenir une bonne entente entre ouvriers, employés et patrons.

Les ressources du syndicat sont constituées par les droits d'admission, par les cotisations de ses membres, les dons, les subventions, et revenus des biens et recettes occasionnels.

Le syndicat est administré par un bureau composé d'un président, un vice-président, un secrétaire, un trésorier et trois membres.

L'émergence d'Association des fabricants de bois et fer qui prend la relève du syndicat des fabricants de meubles et l'organisation de cette association résulte des rencontres / réunions de concertation sous l'impulsion de l'ONUDI dans la mise en place de GSDI.

6.2 Forces et faiblesses de l'association

* Forces

L'association regroupe la majorité des grandes entreprises qui ont un poids certain dans le sous-secteur. Mais, elle ne représente que 2550 salariés (soit 38% des effectifs des entreprises répertoriées).

Elle est déjà fonctionnelle et a à son actif quelques initiatives. Citons les contacts avec le syndicat français des meubles, le projet d'organisation de salon des meubles, la refonte des statuts de l'ex-syndicat, la mise en place de concertations soutenues, l'action contre la libéralisation à outrance du bois.

L'association s'intègre dans le Syndicat des Industries de Madagascar (SIM) et y participe activement.

L'association réunit des membres dynamiques, nous pouvons citer entre autres les Sociétés Bonnet et Fils, Bois et Construction Cimelta Madagascar, Entreprise Rabehanta, Ets Randriamanamihaja, Mad Attitude, Marina, Matracem, Miandrisoa, Fikambanana Vy Taobavy, Somami, ...

Le montant de la cotisation n'a jamais été un facteur discriminatif car il est fonction du chiffre d'affaire du dernier exercice social. De plus, le droit d'inscription est minime.

* Faiblesses

L'association compte encore peu de membres par rapport au nombre répertorié. Les PME y sont sous représentées alors que le sous-secteur est principalement constitué de petites unités. La portée de ses actions est ainsi limitée. Elle ne possède pas encore l'envergure nécessaire pour dialoguer seul avec l'administration.

Le résultat contesté du syndicat à l'origine en matière d'adhésion s'explique par l'image négative que véhiculent les Syndicats à Madagascar. Ces associations semblent favoriser une minorité. De plus, les opérateurs déplorent que ces associations n'aient pas abouti à de résultats palpables. Si elle permet de susciter des discussions, les intervenants arrivent péniblement à des consensus et à des actions concrètes.

Les opérateurs attendent des retombées rapides de leur adhésion à l'association.

6.3 Les réalisations de l'association

Depuis Décembre 1995, l'UFMM, avec l'appui de l'ONUDI, a entrepris les actions suivantes :

- l'ouverture de l'association à un public plus large
- La mise en place de la concertation
- L'action de l'association contre la libéralisation à outrance de l'exportation

A. l'ouverture de l'association à un public plus large

La mise en place de l'appui au développement du sous-secteur initiée par l'ONUDI a été une opportunité pour élargir la concertation des opérateurs aux petites et moyennes entreprises, à des entreprises de transformation de bois (maquettes et objets d'arts en bois, parasols, etc). L'UFMM compte actuellement 24 membres, dont 6 nouvellement inscrits (Cf liste). Les réunions de l'association sont ouvertes à toutes les entreprises qui veulent venir en observatrices.

Du fait de cette ouverture, l'appellation du syndicat n'est plus appropriée, de même son objet, d'où l'idée d'amender le statut pour répondre aux attentes de la nouvelle association. Une commission a travaillé sur les modifications à apporter au statut du syndicat pour devenir celui de l'Association.

L'ouverture du syndicat s'est accompagnée d'actions marketing soutenues pour mobiliser les opérateurs à adhérer à l'association.

b. La mise en place de la concertation

Les réunions de l'UFMM ont été instituées mensuellement. Elles constituent une plate-forme de concertation entre les opérateurs du sous-secteur.

Ces réunions ont permis de:

- détecter les problèmes du sous-secteur, de les analyser ;
- harmoniser les actions à entreprendre pour solutionner ces problèmes ;
- faire circuler des informations ;
- accroître la coordination entre les opérateurs
- développer les relations amicales entre eux.

L'association a également ouvert la concertation aux partenaires du sous-secteur : la Direction des Eaux et Forêts, la Direction des Impôts, la Direction des Douanes. Ces contacts ont permis d'échanger des informations et d'éclaircir des points particuliers des lois et règlements en vigueur.

c. L'action du syndicat contre la libéralisation à outrance de l'exportation

La libéralisation de l'exportation de bois constitue une des causes principales des difficultés actuelles du sous-secteur. L'association s'est attaquée en premier à ce problème en cherchant des aménagements possibles de l'arrêté 5139/94 du 15 Novembre 1994.

Tous les acteurs concernés ont été consultés : la Direction des Eaux et Forêts, la Direction des Impôts, la Direction des Douanes, la Direction de l'Industrie.

Des réunions bipartites entre les industriels et l'administration ont été organisées. Leur objectif est d'instaurer un dialogue entre les entreprises et l'administration afin qu'il y ait cohésion et harmonisation dans les mesures mises en oeuvre par cette dernière.

Ces réunions ont permis de mettre à jour les orientations à donner à l'aménagement de l'arrêté, puis d'affiner les recommandations, en concertation avec l'administration.

Après ces séances techniques, l'étape suivante consiste en des consultations auprès des décideurs : le Ministre de l'Agriculture, le Directeur des Eaux et Forêts...

VII. EVALUATION DU SYSTEME D'INFORMATION DU SOUS-SECTEUR

7.1 Informations du marché

Ces informations concernent : l'évolution de l'offre et de la demande, le marché à l'exportation, les matières premières, la concurrence, la technologie...

* Le marché local

L'Institut National de Statistiques (INSTAT) possède des statistiques sur la production de plusieurs secteurs, l'évolution des prix de quelques produits, le nombre des entreprises pour chaque secteur... Ces informations ont l'avantage d'être des chiffres officiels et approchent plus ou moins bien la réalité.

Le Ministère de l'Industrie détient une base de données d'un millier d'entreprises comprenant quelques caractéristiques des entreprises (production, exportation, vente, capacité de production, emploi, consommation...). Ces informations sont quand même vastes mais la base de données se trouve encore limitée.

Le CIDST va ouvrir une banque de données commerciales comprenant des informations sur le circuit de distribution, la production, le prix des produits et de nombreuses informations pratiques. Cette banque de données n'est pas encore opérationnelle mais elle aura l'avantage d'être plus pratique.

* Le marché à l'exportation

Le Poste d'Expansion Economique de l'Ambassade de France fournit des informations sur les activités économiques et commerciales des entreprises françaises et aide les opérateurs malgaches pour la réalisation de partenariat. Ses informations sont relativement complètes et sûres.

Le Ministère du Commerce dispose de liste d'entreprises étrangères qui cherchent des partenaires locaux. Cependant l'expérience a montré que certaines de ces entreprises ont une existence douteuse.

* Les matières premières

Les informations sur les normes techniques peuvent être disponibles auprès des centres de documentations (CITE, CIDST, ...). Ces derniers peuvent rédiger une note de synthèse sur un thème défini et possèdent un service question-réponse. Toutefois, ils ne fournissent pas d'informations commerciales sur les matières premières.

* La technologie

Ces centres de documentation peuvent fournir des informations sur la technologie, son évolution, les adresses de fabricants. Ces informations sont obtenues à partir du service question-réponse.

7.2 Informations hors marché

Ces informations concernent : les composantes du sous-système et leur évolution, leurs comportements.

Les informations sur l'environnement en général sont disponibles auprès des différentes institutions, organismes / centres de documentation.

Plusieurs études ont été effectuées. Cependant, leur accessibilité au public pose encore des problèmes.

VIII - ORIENTATIONS DE POLITIQUE STRATEGIQUE DU SOUS - SECTEUR :

Les propositions qui suivent découlent du diagnostic du sous - secteur et des aspirations mises à jour des opérateurs.

Certaines actions s'étendent à moyen terme, d'autres peuvent être initiées à court terme. Elles sont destinées à lever les blocages identifiés, à conforter et à perfectionner les mesures en cours d'élaboration.

Le but est d'améliorer la dynamique du sous - système et donc de promouvoir le sous - secteur meubles et maquettes.

1 - DEVELOPPER LA CONCERTATION ENTRE LES OPERATEURS EN RENFORCANT L'ASSOCIATION DES FABRICANTS DE MEUBLES ET MAQUETTES

Bien que l'association représente un poids certain dans le sous secteur, elle couvre mal l'ensemble des entreprises. Pour qu'elle puisse avoir une portée plus importante dans ses actions, il est nécessaire de :

- renforcer le nombre des adhérents en déployant un marketing poussé : visite des opérateurs, informations régulières des entreprises adhérentes actuelles et potentielles
- figer le statut en cours d'étude pour qu'il réponde aux attentes des entreprises d'horizon plus large. Cette modification ne doit pas se faire uniquement sur la base d'un modèle extérieur, mais doit être adapté au contexte local.
- mettre en place une stratégie claire pour les actions à mettre en oeuvre dans l'atteinte des objectifs.

- jouer un rôle d'appui aux entreprises : information, intermédiation dans l'appui technique, l'aide à l'approvisionnement et à la commercialisation et la formation, conseil juridique et administratif

Concernant ses relations avec les autres acteurs du sous-système, l'association doit :

- renforcer le bipartisme : le bipartisme permet de renforcer le dialogue entre les administrations et les opérateurs dans tout domaine qui pourrait affecter l'activité économique
- affirmer sa personnalité face aux autres : elle doit être une véritable représentante des entreprises, un porte-parole.

2 - AMENAGER L'ARRETE N°5139/94 DU 15/11/94

L'arrêté a eu des impacts négatifs inattendus sur le secteur bois et risque à moyen terme d'hypothéquer l'avenir du secteur. Cet aménagement devrait aller dans le sens de :

- la protection du patrimoine forestier en évitant la déforestation massive actuelle et en favorisant la régénération, par la collecte de redevances appropriées
- la professionnalisation du métier par une sélection de l'attribution du permis, un contrôle des règles techniques d'exploitation, la prohibition d'exportation de bois grume et bois brut (activité altérant plutôt les commerçants et spéculateurs)
- la protection de l'industrie locale par la valorisation des produits transformés : instauration de redevances progressives en fonction de la valeur ajoutée du produit
- la promotion de l'exportation par la libéralisation de l'exportation de bois normalisé (c'est-à-dire du bois travaillé suivant des normes définies) et travaillé
- la promotion des investissements étrangers et harmonisant le traitement entre entreprise locale et entreprise franche en matière de redevance : instauration de redevance portant non sur les opérations d'exportation mais sur le produit, donc une taxation unique du produit.

Il serait souhaitable que les professionnels du secteur bois participent aux travaux de rédaction du nouveau texte avec les administrations concernées, afin de mieux tenir compte des contraintes et souhaits des opérateurs.

3 AMELIORER LA FORMATION

Les entreprises doivent être dorénavant mises à contribution pour l'amélioration de la formation professionnelle.

Des accords de partenariat pourraient être effectués entre entreprises et institutions de formation pour une meilleure adéquation de leur demande avec le programme de formation.

La première action est de répertorier les organismes de formation et de les rencontrer. Il s'agira ensuite d'identifier les besoins des entreprises.

Les accords porteraient sur :

- l'élaboration conjointe du programme
- l'intervention de professionnels de meubles dans l'enseignement
- des stages importants en entreprises pour les étudiants
- l'organisation de formation courte pour une remise à niveau du personnel de l'entreprise ou formation continue
- une évaluation régulière des enseignements octroyés dans ces institutions
- l'embauche des stagiaires
- des contrats de sous-traitance dans le cadre de formation - production
- le perfectionnement des formateurs dans le milieu des entreprises
- la continuation de la "formation sur le tas" pour compléter et améliorer la formation

L'Association jouera le rôle d'intermédiaire pour :

- informer les entreprises sur les structures mises en place
- collecter des informations sur tout type de formation proposé par les pouvoirs publics et les organismes, afin d'être à même de saisir les opportunités

4 - ORGANISER L'APPROVISIONNEMENT

Face aux difficultés des entreprises de trouver un approvisionnement régulier et de bonne qualité, il faudra une structure centralisant tous les achats de bois et de fournitures.

La Centrale d'achat se chargera de la recherche de fournisseurs, de l'achat du bois, du transport si nécessaire, de l'importation des fournitures, et de leur vente aux opérateurs du sous-secteur.

La Centrale d'achat créera des relations privilégiées avec les fournisseurs en leur assurant un débouché important, et avec les opérateurs en leur fournissant du bois de qualité à prix raisonnable.

Elle réunira toutes les parties prenantes : les pouvoirs publics, l'association, les industriels.

5 - ORGANISER L'APPUI A L'EXPORTATION

Les organismes d'appui à l'exportation fait actuellement défaut. Le problème se situe surtout au niveau de la recherche de partenariat.

En attendant la mise en place de véritables structures, l'association pourrait jouer un rôle important.

Dans le cadre de l'association, des contacts avec des opérateurs étrangers peuvent être établis :

- . directement par l'intermédiaire des syndicats du pays concerné
- . indirectement par l'intermédiaire des Chambres de Commerce ou des organismes de commerce extérieur.

L'appui des organismes de formation en commerce extérieur pourrait être sollicité pour organiser des séances de formation sur les méthodes de prospection, les procédures à l'exportation.

6 - AMELIORER L'APPUI DIRECT AUX ENTREPRISES

Cette mesure interpelle les institutions en faveur de la promotion des entreprises.

L'appui direct aux entreprises porte sur plusieurs variables : crédit, formation, technologie, information, approvisionnement, commercialisation.

Il est nécessaire de définir les mécanismes et les structures de promotion appropriées aux besoins des entreprises pour chacune de variables.

Les crédits devraient répondre aux besoins financiers des entreprises. Des structures appropriées, plus souples, respecteraient la logique financière tout en résolvant les problèmes des entreprises.

La convergence de la logique des institutions de formation et la logique des entreprises doivent permettre de définir les mécanismes et les structures de formation adaptés.

La promotion de la technologie passe par le développement d'une Recherche - Développement dont la structure serait à définir.

La production d'information doit tenir compte des différents besoins des entreprises (information du marché, information hors marché) en s'appuyant sur des techniques adaptées en termes de support, coûts...

La mise en place de structure d'approvisionnement et de commercialisation ne doit pas entraîner des distorsions sur le marché.

ANNEXES

EXPORTATION DE MEUBLES

PRODUITS	ANNEE 1993		ANNEE 1994		ANNEE 1995	
	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)
Sièges en rotin, osier bambou	3178	11562	4562	5078	22	651
Autres sièges avec bâti en bois rembourrés	78	557	440	7318	1094	68205
Autres sièges avec bâti en bois autres	22011	270415	17484	125698	28093	345842
Autres sièges avec bâti en métal	230	372	9519	59007	2392	21350
Autre sièges	1752	8354	2799	22085	359338	2313017
Sièges parties fonds sièges ou dossiers	-	-	140	791	31	20
Sièges autres parties	630	1609	-	-	541	8298
Autres fauteuils	65	476	122	1004	646	2559
Meubles en métal bureaux	-	-	-	-	80	2500
Meubles isothermiques en métal	160	700	-	-	138	4385
Lits de camp, pliants, cages, similaires en métal	-	-	15	16	-	-
Autres meubles en métal	682	4283	20007	133338	3461	29788
Meubles en bois des bureaux	21774	137617	37197	202179	40848	260446
Meubles en bois cuisines	1540	4557	8952	40940	25241	227031
Meubles en bois chambres	36196	111685	32682	110106	93329	619457
Meubles isothermiques en bois	151	484	187	818	470	1446
Lits de camp, pliants, cages et similaires en bois	22741	42471	19641	26069	16299	46717
Meubles en bois usage technique	-	-	11	350	39	159
Autres meubles en bois pour autres	116922	351583	127164	526131	143184	878565
Autres meubles en matière plastique	68	836	-	-	-	-
Lits de camp, pliants similaires autres	206	3750	24	458	201	1284
autres meubles en autres matières	11979	48804	14755	119313	19500	88426
Parties des meubles	79	766	2000	9383	16548	152814

Source : INSTAT

PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES A L'EXPORTATION

PAYS	ANNEE 1993		ANNEE 1994		ANNEE 1995	
	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)
Océan Indien	197168	835139	22949	920187	263874	2028774
Comores	66071	206519	90508	202391	6880	259394
Maurice	7876	24747	3589	16156	29396	29065
Réunion	122322	600045	134852	701640	227297	1734283
Séychelles	899	3828	-	-	301	6032
Europe	37430	139339	67982	453144	74898	133945
Allemagne	4625	12457	865	10969	275	670
Belgique	20	91	120	200	71	1023
Bulgarie	95	209	-	-	-	-
Espagne	232	871	-	-	37	1082
France	29633	116098	59820	385692	70132	100574
Italie	1612	6445	7046	54596	3618	16769
Suède	-	-	-	-	1	135
Suisse	1213	3168	131	1687	764	13692
Asie	6121	39631	650	12078	-	-
Japon	9	1500	650	12078	-	-
Singapour	1049	16706	-	-	-	-
Timor	5063	21425	-	-	-	-
Amérique	-	-	70	878	137	2858
Canada	-	-	70	878	97	2452
Etats-Unis	-	-	-	-	40	406
Afrique	394	11737	50	501	621	10378
Afrique du Sud	-	-	33	180	38	776
Djibouti	-	-	17	321	444	9276
Kenya	394	11737	-	-	-	-
Tanzanie	-	-	-	-	139	326

Source : INSTAT (Données calculées)

IMPORTATION DE MEUBLES

PRODUITS	ANNEE 1993		ANNEE 1994		ANNEE 1995	
	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)
Sièges de types utilisés pour véhicules	3509	9085	7839	22996	12383	435962
Sièges pivotants	683	3830	9477	248344	7370	119657
Sièges autres que matériel de camping	930	6265	6143	20352	138	5029
Sièges en rotin, osier bambou	736	3496	6000	14184	-	-
Autres sièges avec bâti en bois rembourrés	41173	136944	27055	247667	21836	532556
Autres sièges avec bâti en bois autres	6625	47752	1212	6543	13122	128085
Autres sièges avec bâti en métal rembourrés	461	5605	6529	50553	3141	55758
Autres sièges avec bâti en métal	11606	36205	3820	50994	3475	37067
Autre sièges	42461	149026	14364	151585	15496	281726
Sièges parties fonds sièges ou dossiers	398	2632	-	-	625	6703
Sièges autres parties	1022	17961	149	5114	372	11933
Fauteuls de dentiste, salons	212	3734	717	8993	940	5881
Autres fauteuils	1841	20251	1991	40566	1485	88050
Autres mobiliers pour médecine, chirurgie	34171	1051251	45554	311221	11100	241388
Meubles en métal bureaux	12803	168221	29553	303622	31410	513178
Meubles isothermiques en métal	302	10774	2035	24490	420	36161
Lits de camp, pliants, cages, similaires en métal	13901	39987	26342	28199	17001	219839
Meubles en métal usage technique	459	7991	680	149773	19	1472
Autres meubles en métal	54961	502342	76670	1040104	16753	440083
Meubles en bois des bureaux	73342	1157702	29123	227705	57655	430100
Meubles en bois cuisines	1141	7808	1530	5644	1804	39839
Meubles en bois chambres	100390	352053	59747	171194	39741	194179
Meubles isothermiques en bois	50	861	1809	5720	1455	8817

IMPORTATION DE MEUBLES

PRODUITS	ANNEE 1993		ANNEE 1994		ANNEE 1995	
	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)
Lits de camp, pliants, cages et similaires en bois	751	8506	1085	5917	990	8717
Meubles en bois usage technique	168	1691	675	9244	-	-
Autres meubles en bois pour autres usages	71509	35081	55725	577341	78908	1217903
Meubles isothermiques en matière plastique	-	-	1508	1164	14	1138
Meubles en matières plastiques à usage technique	694	6479	-	-	53	3332
Autres meubles en matière plastique	10591	53462	14405	44140	9342	562209
Lits de camp, pliants similaires autres	-	-	189	888	106	1804
Meubles en autres matières à usage technique	2467	26953	121	6723	362	1096
autres meubles en autres matières	13436	74878	18404	122328	27129	227893
Parties des meubles	16916	48118	8123	111702	11220	66490

Source : INSTAT

PRINCIPAUX PAYS PARTENAIRES A L'IMPORTATION

PAYS	ANNEE 1994		ANNEE 1995	
	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)	Poids net (Kg)	Valeur FOB (1.000 Fmg)
Océan Indien	8710	24367	19143	111562
Maurice	6435	15624	15830	109192
Réunion	2275	8743	3313	2370
Europe	286099	2611797	206626	4037827
Allemagne	5432	22385	4467	88424
Autriche	44	130	708	8345
Belgique	559	18420	3089	57275
CEI	3840	8672	136	5055
Danemark	990	21643	20	2495
Espagne	13284	42148	9368	141666
France	221285	2145667	130727	259769
Honduras	-	-	690	23845
Italie	23392	242987	59490	1052487
Norvège	206	4916	117	6837
Royaume-Uni	279	6350	266	48758
Suisse	11788	98479	543	52172
Tchecoslovaquie	-	-	5	154
Asie	111742	635450	-	-
Chine	20246	96495	45225	348339
Hong-Kong	173	1296	5901	45244
Inde	-	-	1778	4925
Indonésie	2803	7268	6611	57647
Japon	299	10491	1998	106021
Malaisie	54944	282834	50578	253755
Singapour	25460	162801	21005	281336
Taïwan	7589	73950	5587	27362
Thaïlande	-	-	1210	23584
Amérique	21460	667106	35240	1098983
Canada	1	1122	1482	8613
Etats-Unis	21459	665984	33758	1090370
Afrique	30273	72290	5289	31069
Afrique du Sud	25467	33018	5059	28962
Cote d'Ivoire	-	-	230	2107
Egypte	4634	38739	-	-
Gabon	12	133	-	-
Kenya	160	400	-	-
Moyen Orient	380	1000	2664	56656
Arabie Saoudite	380	1000	55	150
Iran	-	-	1818	54122
Koweït	-	-	791	2384

Source : INSTAT (Données calculées)

SYNDICAT DES FABRIQUANTS DE MEUBLES DE BOIS ET FER
LISTE DES SOCIETES ADHERENTES

SOCIETES	ADRESSE	TELEPHONE	DIRIGEANT
Atelier HAZOTSARA	Route de l'Université BP 3599 - Antananarivo	324.37	Georges RAZAFINJATO
BONNET ET SES FILS	42, Avenue Andrianampoinimerina BP 605 Antananarivo	203.26	François D. BONNET
BOIS ET CONSTRUCTION	Lot II N 171 bis AA Analamahitsy BP 7551 Antananarivo	434.48	Henri J. RADAVIDRA
IMELTA MADAGASCAR	BP 382 Antananarivo	226.31	Caleb RAKOTOARIVELO
CORDELIER et COMPAGNIE	Soanierana Ankadimbahoaka BP 657 Antananarivo	221.12	Patrick BIROT
CONCEPT BOIS	Andraharo BP 1504 Antananarivo	349.78	Gérard ROBERT
Entreprise Générale de Construction PIERRE CHAPIN et CIE	BP 39 Antsirabe	481.17	Laurent A. CHAPIN
Entreprise RABEHANTA	Lot IA 104 Tanjombato	461.42	
Ets RANDRIAMANAMIHAJA	Lot VF 82 Ter Volotara BP 1740 Andoharanofotsy	468.38	RANDRIAMANAMIHAJA
VIDAL ATTITUDE	BP 8341 Tsaralalàna Antananarivo	217.16	VIDAL
MALGAPAN	Ankorondrano Antananarivo	288.75	Seth RASOLOFONIAINA
MARINA	Lot III 117B Ambatolampy Ambohimananariva Antananarivo	445.74	Xavier GONON
MATRACEM	BD Ratsimandrava BP 739 -TANA-	261.86	Andriambololona Rabefarihy
MIANDRISOA	IIB Mahalavolona BP 9070 -TANA-		Léonard RAMIANDRISOA
MIORA	Lot III 164 bis Ambodivoanjo Ivandy Antananarivo	347.47	Willy RAHAMEFY
MIKAMBANANA VY TAOBAMY	BD Ratsimandrava BP 160 TANA	208.28	Marcel RAMANANTSIAROVANA
MIRINASA FANAKA MALAGASY	Lot IVFI Ambodiady BP 4280 TANA		RAKOTONANAHARY
MADISUN	Mandrosoa Ivato antananarivo		Olivier PETIT
SO.CO.FEN	BP 56 Fénéry Est	2	Wu Chao Ing MAING
SOMAMI	PK8 Rte Antsirabe BP 696 TANA	460.65	Hery N. RAMANANKASINA
SOMAPRODEX	BP 9139 A Andoharanofotsy	460.06	Christian BURLET
SOMEB	Ankorondrano BP 4216 TANA	265.11	Léon D. ANDRIANAIVOSOA
SOMI-FRERES	BP 343 Rte De Montagnole-Tuléar	427.14	RAFIKHOUSSEN
VITAFOAM-MADAGASCAR	Ankorondrano BP 859 Antananarivo	219.40	Bernard SUIRE

Source : SIM (Syndicat des Industries de Madagascar)