



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

16443

Distr.
RESTREINTE

IO/R.38
5 août 1967

ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

FRANCAIS

CONTRIBUTION AU FINANCEMENT D'ETUDES DE PREINVESTISSEMENT

US/GLO/81/120

Rapport technique : Etude de pré faisabilité pour l'extension
des activités de production de l'industrie textile
des Statiques (I.T.P.)*

Etabli pour le Gouvernement togolais par
l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel

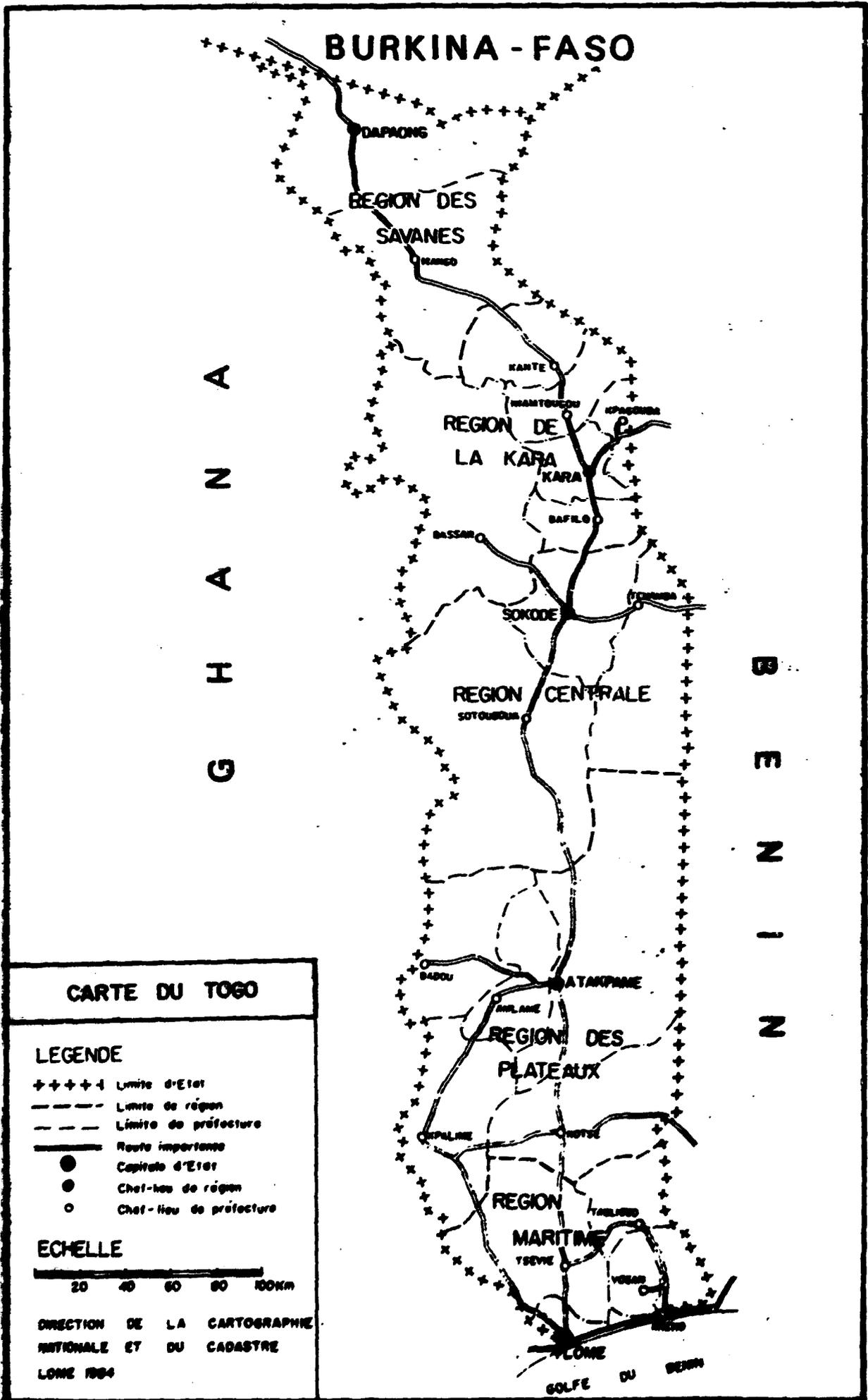
D'après l'étude de Dominique Barbier, économiste industriel,
et Pierre Lant, ingénieur spécialiste

Fonctionnaire chargé de l'appui : V. Klykov,
Service des études de faisabilité

*Le présent rapport n'a pas fait l'objet d'une mise au point
rédactionnelle.

165

V.67-88196
3962T



R E M E R C I E M E N T S

Les consultants tiennent à remercier :

Monsieur KONO, Directeur de l'Industrie, Ministre de l'Industrie

Monsieur ROGYAKKERS, Directeur Général de l'I. T. P. (1)

Monsieur ANTHONY, Chef du Département Administratif
et financier, I. T. P.

Monsieur AZIANGUE, Chef du service Planning et stocks, I. T.P.

Monsieur FERGAL MC GEOUGH, Chef de production, I. T. P.

Madame DOGBE, Chef du Personnel et des Achats, I. T. P.

Messieurs KEKEY et MALDJA, Service Commercial de l'I. T. P.

pour l'aide précieuse qu'ils ont apportée au cours de leur
mission au TOGO

Ils tiennent à exprimer leur gratitude à
Monsieur LOGOSU-TEKO, Chef du Service Marketing de l'I. T. P.
pour sa collaboration efficace lors des enquêtes.

Enfin, que soient remerciées ici toutes les personnes
qui de près ou de loin, ont apporté leur concours aux travaux des
consultants.

S O M M A I R E

	<u>page</u>
RESUME	1
CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS	2

PREMIERE PARTIE :

Examen du marché des articles ménagers en matière plastique au TOGO et dans les pays limitrophes et étude de la production de l'Industrie Togolaise des Plastiques	4
---	---

DEUXIEME PARTIE :

Etude de l'atelier de fabrication de moules pour l'Industrie Togolaise des Plastiques.....	66
---	----

R E S U M E

Titre du projet : Etude de l'extension des activités de production de l'Industrie Togolaise des Plastiques (I. T. P.).

Numéro du projet : US/GLO/61 120

Objectifs : Le projet vise deux objectifs :

1. L'amélioration, la diversification, et le développement de la production de l'I. T. P.
2. L'extension de l'atelier de moules dans le cadre de la création des nouveaux modèles d'articles.

Activités : Les activités du projet concernent :

- l'étude de la production de l'I. T. P. ;
- l'étude de la distribution des articles ménagers en matière plastique ;
- l'étude des prix du marché ;
- l'étude d'une nouvelle tarification des articles ;
- l'étude de l'atelier de moules.

Principales recommandations :

Les principales recommandations concernent :

- des mesures d'accompagnement à prendre par le Gouvernement en matière de contrôle des importations d'articles ménagers en matière plastique.
- des mesures à prendre par l'entreprise I. T. P. en matière de tarification, amélioration de la production, étendue de la gamme, et renforcement du service commercial.
- des mesures à prendre par l'I. T. P. pour une extension de l'atelier de moules existant.

CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'étude présente démontre que l'activité "articles ménagers" de l'Industrie Togolaise des Plastiques peut connaître un développement dans les années futures.

Bien que la production d'articles ménagers en matière plastique ne représente aujourd'hui qu'une faible partie du chiffre d'affaires de la Société, cette activité n'en reste pas moins un secteur qui peut se développer avantageusement si des décisions sont prises à différents niveaux.

Les conclusions auxquelles aboutissent cette étude couvrent deux aspects.

Tout d'abord, il y a lieu de considérer l'implantation de l'Industrie Togolaise des Plastiques sur les marchés intérieur et extérieur. On remarque que les ventes actuelles sur le marché local sont très faibles au regard des productions importées. Pour justifier le développement de l'activité "articles ménagers" il est impératif que l'I.T.P.(1) et le Gouvernement Togolais prennent des dispositions nouvelles.

Le second aspect à considérer concerne l'extension de l'atelier de fabrication de moules. On estime que l'extension de l'atelier existant ne peut être envisagée sans un développement des ventes. Dans un premier temps, on conseille que l'atelier existant s'organise et s'équipe de quelques équipements légers en vue d'améliorer la qualité et le fonctionnement des moules actuellement utilisés. Dans un second temps, on propose que certains moules de moyenne dimension soient fabriqués au sein de l'entreprise après l'acquisition d'équipements nouveaux consistants et l'aménagement d'un local adéquat.

Le développement de l'activité "articles ménagers" de la société conduit aux recommandations suivantes :

- Il est nécessaire que le Gouvernement prenne des dispositions pour faire appliquer les droits d'entrée des produits importés, en vue de rendre plus équitable la compétition entre l'I. T. P. et les firmes du Nigéria.
- Il est souhaitable que le Gouvernement envisage de réduire le taux de Taxe Générale sur les Affaires (T. G. A.) en vue d'assurer une meilleure implantation des produits I. T. P. sur les marchés du TOGO.

(1) I. T. P. : Industrie Togolaise des Plastiques.

- Compte tenu de l'intérêt que représentent les exportations vers les pays voisins, il apparaît souhaitable que le Gouvernement du TOGO étudie un accord avec la Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest (C. E. A. O.) visant à obtenir une réduction des droits d'entrée des produits de l'I. T. P. importés par les pays membres.
- Il est recommandé que l'I. T. P. mette en place une nouvelle tarification de ses articles en vue d'une meilleure compétitivité sur les marchés local et extérieur.
- Il est recommandé que l'I. T. P. développe sa gamme d'articles en vue de se substituer aux modèles importés.
- Il est recommandé que l'I. T. P. améliore la qualité de certains articles en vue de bénéficier d'une bonne image de marque.
- Il est recommandé que l'I. T. P. améliore son service commercial en vue de suivre au plus près les problèmes de distribution et les choix faits par les consommateurs.
- Il est recommandé que l'I. T. P. conduise les distributeurs à une diminution de leur marge dans le cadre d'une nouvelle tarification et en vue d'une augmentation de leur chiffre d'affaires.

L'Industrie Togolaise des Plastiques et son activité "articles ménagers" représentent un atout non négligeable du secteur industriel Togolais. La consolidation de cette activité pourra accroître l'impact de l'I. T. P. dans l'économie nationale si les mesures concrètes exposées ci-dessus sont prises en considération.

P R E M I E R E P A R T I E

EXAMEN DU MARCHÉ DES ARTICLES MÉNAGERS EN MATIÈRE PLASTIQUE AU TOGO
ET DANS LES PAYS LIMITROPHES ET ÉTUDE DE LA PRODUCTION DE L'INDUSTRIE
TOGOLAISE DES PLASTIQUES

<u>S o m m a i r e</u>	<u>page</u>
I - PRÉSENTATION DE L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES (I. T. P.).....	5
II - LES VENTES DE L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES (I. T. P.).....	6
III - LES PRIX DU MARCHÉ	11
IV - LA DISTRIBUTION DES PRODUITS I. T. P. SUR LE MARCHÉ LOCAL.....	24
V - LA PRÉSENCE DES PRODUITS I. T. P. SUR LE MARCHÉ LOCAL	28
VI - LA DISTRIBUTION DES PRODUITS I. T. P. SUR LE MARCHÉ EXTÉRIEUR	30
VII - LA RÉPARTITION DES VENTES (MARCHÉ LOCAL ET EXPORTATIONS)	41
VIII - LA QUALITÉ DES PRODUITS I. T. P.	42
IX - LES ÉQUIPEMENTS DE L'I. T. P. ET LEUR UTILISATION	44
X - ÉVOLUTION DES PRODUITS I. T. P. ET NOUVEAUX ARTICLES	45
XI - ÉTUDE COMPARATIVE DES PRIX DES PRODUITS FINIS RAPPORTÉS AUX POIDS (PRODUITS I. T. P. ET PRODUITS IMPORTÉS)	47
XII - PROPOSITION D'UN NOUVEAU TARIF	58
XIII - OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT POUR L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES	63

I - PRESENTATION DE L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES

1. L'Industrie Togolaise des Plastiques a été créée en 1980.

Cette société a connu en septembre 1986 un changement de statut. L'Etat Togolais possède aujourd'hui 42 % des actions.

Les autres actionnaires sont :

I. F. U. : Fonds Danois pour l'industrialisation des pays en développement.

F. M. O. : Société Financière Neerlandaise pour l'aide des pays en développement.

WAVIN OVERSEAS : PAYS BAS

PUMPEN BOESE K. G. : République Fédérale d'Allemagne.

Le capital social de l'I. T. P. s'élève aujourd'hui à 730 millions F CFA.

2. Depuis le 23 septembre 1986, l'Industrie Togolaise des Plastiques poursuit ses activités sous la responsabilité du Groupe Hollandais WAVIN avec la participation d'autres actionnaires tels que I. F. U., F. M. O., PUMPEN BOESE.

Le Groupe WAVIN qui dispose d'une grande expérience dans le travail des matières plastiques apporte une assistance technique à l'I. T. P.. Cette assistance se concrétise par la transmission de savoir-faire (méthodes, procédés de fabrication) ainsi que par la mise en place d'un Directeur Général et d'un Directeur de Production expatriés.

3. Les activités de l'Industrie Togolaise des plastiques concernent la fabrication des tubes en plastique, de casiers pour bouteilles, d'articles ménagers. La Société produit également des emballages industriels obtenus par soufflage (bouteilles, jerricans) ainsi que des films et des gaines pour l'emballage.

Les articles ménagers représentent aujourd'hui un faible pourcentage de la production. Comme on le verra plus loin les articles ménagers I. T. P. ont été remplacés sur les marchés par les produits d'importation du NIGERIA plus diversifiés et moins chers.

4. Les ventes prévisionnelles de l'I. T. P. (tous produits confondus) pour l'année 1987 représenteraient 1 500 tonnes de matière plastique transformée. Le chiffre d'affaires correspondant à ce tonnage se situerait aux alentours de 1 100 millions F CFA.

II - LES VENTES DE L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES

1 - Evolution des ventes :

Un fait remarquable dans la vie de l'Industrie Togolaise des Plastiques concerne l'évolution considérable des ventes par produit dans la période 1981/86.

On remarque ainsi que, en 1982, les ventes de produits obtenus par injection représentaient 53 % du total du chiffre d'affaires. En 1986, ces mêmes ventes ne représentent plus que 11 % du chiffre d'affaires.

De manière plus précise, la ventilation des ventes d'articles obtenus par injection se présentait comme suit :

	<u>% du total du chiffre d'affaires</u>	
	1982	1986
Articles ménagers	17,2	9,8
casiers bouteilles	36,4	1,5
total injection	53,6	11,3

Le tableau I reproduit les différents niveaux de production par type de produit dans la période 1981/86.

2 - Les articles ménagers :

Les ventes d'articles ménagers injectés ont connu une période prospère vers les années 1981 (221 millions F CFA). Le niveau des ventes est devenu stable en 1984/85 et se situait aux environs de 150 millions F CFA/an. on remarque une chute brutale des ventes (36 %) en 1986.

3 - Ventes prévisionnelles :

En 1987, l'I. T. P. vise de commercialiser 160 à 190 tonnes d'articles ménagers en matière plastique pour une valeur de 150 à 180 millions F CFA.

Le tableau II présente le niveau des ventes prévisionnelles 1987 pour les différents articles obtenus par injection et soufflage.

Le tableau III présente les tonnages correspondant au chiffre d'affaires prévisionnel de 1987.

La rubrique "articles ménagers (injection)" inclut certains produits industriels comme les pots de yaourt, les pots pour pommade etc...

TABEAU I - Evolution des ventes par type de produit

(1981-1986)
millions F CFA

	1981		1982		1983		1984		1985		1986	
	millions F CFA	% (1)										
Injection articles ménagers	221,6	43,8	156,5	17,2	114,7	17	156,7	18,7	149,6	18,6	96	9,8
Injection casiers	13	2,6	332,5	36,4	178,1	26,3	79,6	9,5	28,6	3,5	14,5	1,5
total Injection	234,6	46,4	489	53,6	292,8	43,3	236,3	28,2	178,2	22,1	110,5	11,3
Soufflage	78,3	15,5	33,1	3,6	29,6	4,4	42,3	5	65,6	8,1	42	4,3
Film	11,4	2,2	16,4	1,8	33,4	5	40,1	4,8	23	2,9	22,9	2,3
Total I/S/F (3)	324,3	64,1	538,5	59	355,8	52,7	318,7	38	266,8	33,1	175,4	17,9
-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----
Tubes (2)	181,6	35,9	373,8	41	319,8	47,3	518,8	62	538,8	66,9	805,8	82,1
TOTAL	505,9		912,3		675,7		837,5		805,6		981,2	

(1) pourcentage par rapport au volume total des ventes

(2) y compris raccords et colles

(3) injection, soufflage, film.

AUGMENTATION DES VENTES DES PRODUITS I. S. P. (1)

1986/1987

en millions F CFA

	1986	1987	taux % augmentation
Articles ménagers injectés (3)	96	143	49
casiers (injection)	14,5	27	86
Total injection	110,5	170	54
Soufflage (2)	42	73	74
Film	22,9	24	5
TOTAL I. S. P. (1)	175,4	267	52

(1) I. S. P. : produits obtenus par injection, soufflage et film.

(2) La rubrique soufflage concerne des produits industriels (bouteille, jerrican) et des articles ménagers (gourde, pot à thé, ballon, poupée, trompette).

(3) La rubrique articles ménagers injectés comprend certains produits industriels (pot yaourt, pot pommade, pilulier).

TABLEAU III - PROJECTION DES VENTES 1987, ENSEMBLE DES PRODUITS

	production en tonnes	CFA/Kg prix moyen	ventes millions F CFA	%
tubes P V C pleins	890	615	547	50
tubes forage	367	665	244	22,3
tubes isorange				
raccords (importation)			36	3,3
TOTAL TUBES ET RACCORDS	1 257		827	75,6
Articles ménagers (injection)	159	900	143	13
casiers (injection)	37	720	27	2,4
soufflage (1)	66	1 100	73	6,7
film	36	667	24	2,2
TOTAL INJECTION, SOUFLAGE, FILM (I. S. F.)	298	895	267	24,4
TOTAL PRODUCTION	1 555		1 094	100

(1) Le soufflage concerne en partie des articles ménagers (environ 50 % du chiffre mentionné).

La rubrique soufflage concerne en partie (50 % environ) des articles ménagers : gourdes, pot à thé, ballon, poupée.

Le tableau III présente également les différents prix de vente budgétés par famille d'article pour l'année 1987. On remarque que la technique de soufflage est plus chère que la technique d'injection. Cet aspect sera développé plus loin.

4 - Remarque sur les activités de l'I. T. P. :

Les tableaux examinés ci-dessus démontrent le faible pourcentage du chiffre d'affaires consacré aux articles ménagers. Ainsi en 1987, les ventes d'articles ménagers injectés et soufflés ne dépasseraient pas 15 à 17 % du chiffre d'affaires global de la société.

5 - Capacité de production de l'I. T. P. :

Il est intéressant de rapprocher le chiffre de vente des articles ménagers de la capacité de fabrication de l'entreprise.

En 1983, une étude d'évaluation exécutée par WAVIN OVERSEAS annonçait quelques chiffres sur les capacités annuelles de l'ensemble des machines d'injection et de soufflage. On trouvait ainsi une capacité réelle d'injection de 664 tonnes par an pour un travail en 3 équipes. De la même façon, on trouvait une capacité de soufflage de 66 tonnes par an pour un travail en 3 équipes. Soit un total de 730 tonnes pour l'ensemble injection-soufflage. Pour l'année 1987, les prévisions de fabrication par les deux techniques prévoient une production de l'ordre de 300 tonnes, soit 40 % de la capacité des équipements.

Cette sous utilisation de la capacité d'injection ne provient pas d'un mauvais emploi de l'équipement mais d'une inadaptation de celui-ci face aux caractéristiques des produits. On remarque ainsi qu'un pourcentage important de la production d'articles ménagers de petite et moyenne dimension est assuré par deux presses de moyenne puissance (63 et 160 tonnes de fermeture). L'acquisition par l'I. T. P. d'une nouvelle presse de 150 à 200 tonnes de fermeture permettra sous peu de répondre à l'augmentation de la demande.

III - LES PRIX DU MARCHÉ

1 - Les prix de détail :

- 1.1 Le tableau IV expose les différences de prix de vente au détail entre certains articles I. T. P. et les modèles importés les plus approchés.

Comme on le verra plus loin, les différences ne proviennent pas toujours d'un prix trop élevé de l'article I. T. P. à la sortie usine, mais tiennent compte du fait que certains distributeurs et certains détaillants opèrent des marges élevées sur les produits I. T. P.

Le tableau a été élaboré à partir d'enquêtes exécutées sur les marchés de LOMÉ. Comme il sera exposé plus loin, les prix des articles vendus sur les marchés de l'intérieur (Atakpamé et Kpalimé) ne sont pas plus élevés que ceux constatés à Lomé.

En essayant de rapprocher des articles du même modèle (fabrication I. T. P. et importations) on se rend compte que certains produits I. T. P. sont particulièrement mal placés sur le marché. Il s'agit entre autres de :

- bassine 55
- bassine 45
- cuvette 340
- seau de 5l.
- bol souple
- gobelet

Des remarques doivent être apportées en ce sens que certains articles -gobelet par exemple- sont en défaveur d'I. T. P. si l'on ne considère que le prix. Si on tient compte de la qualité du produit (rigidité, solidité), on se rend compte que le prix plus élevé est justifié.

Il faut ajouter par ailleurs que le gobelet I. T. P. est un article qui marche très bien.

L'étude des prix de détail explique en partie la mauvaise position des produits I. T. P. sur le marché : des raisons plus sérieuses conduisent à penser que d'autres facteurs interviennent de manière non négligeable tels que :

- l'insuffisance des actions du service commercial de l'I. T. P. ces dernières années.
- le manque de dynamisme de certains distributeurs.
- le manque d'opérations publicitaires
- les difficultés d'approvisionnement du marché dans un passé récent.
- le manque d'attrait de certains articles (couleur, aspect brillant).
- le manque de diversité dans la gamme.

TABLEAU IV - Etude comparative des prix de détail

(F CFA)

PRODUITS I. T. P.			PRODUITS IMPORTES DU NIGERIA			Ecart % <u>I.T.P.</u> importé
Modèle I.T.P.	prix détail (1)	prix détail (2)	Modèle approché	prix détail (3)	prix détail (4)	
Bassine 55 (24 l)	1 300	1 300	Bassine 450 (26 l)	800	900	+ 60 %
Bassine 45 (14 l)	650	650	Bassine 360 (14 l)	500	400	+ 60 %
Cuvette 420 (19 l)	600	650				
Cuvette 380 (12 l)		450				
Cuvette 340 (8,5 l)	400	350	Cuvette 330 A (8,3 l)	300	300	+ 25 %
Cuvette 260 (3,7 l)	250	150	Cuvette 300 A (3,3 l)	150		0
Cuvette 180 (1,5 l)	125	125	Cuvette 220 bicolore (1 l)	125		0
Seau poubelle 20 l	1 000	1 000	Seau 25 l gravé	1 000	900	0
Seau 8,5 l	500	500	Seau 10 l gravé	500	500	0
Seau 5 l, s.c	350	350	Seau 5 l, s.c	300	300	+ 16 %
Seau 1,5 l	200	225	Seau 2 l	250		- 10 %
Bol dur n°3	100	100	Bol gravé 55	100	75	0
Bol souple	65	75	Bol souple "Global"		50	+ 30 %
Gobelet	200	200	Gobelet	150	125	+ 60 %
Assiette creuse n°1	75		Assiette creuse ø 200	100	100	- 25 %
Verre 3 dl	60	75	Verre blanc 3 dl	100		- 33 %
Pot confiture (90x90)	125		Pot 150 x 90	150	150	- 20 %
Pot à thé	300	350	Pot à thé		300	0
Passoire n° 1	150	150	Passoire avec manche		175	- 15 %
Passoire n° 2	200		Passoire sans manche		200	0

- (1) prix relevés sur le marché par DK plastique
- (2) prix relevés lors d'une enquête sur le marché
- (3) prix de vente détail pratiqué par Madame EUPHE (semi grossiste et détaillant)
- (4) prix relevés lors d'une enquête sur le marché

1.2 Les tableaux V et V bis présentent les différents prix de détail constatés sur les marchés de l'intérieur comparés aux prix de détail des marchés de Lomé. On ne constate pas de différence de prix significative entre les marchés de l'intérieur et les marchés de Lomé.

L'absence de différence de prix entre les marchés de l'intérieur et ceux de la capitale s'explique par le fait que les distributeurs des villes comme Atakpamé et Kpalimé profitent d'une remise de 11 % au lieu de 4 % pour les distributeurs de Lomé. On estime que cette remise couvre largement les frais de transport jusqu'à Atakpamé (169 Km) et Kpalimé (123 Km).

2 - Les marges des détaillants :

Les tableaux VI A, VI B, VI C présentent l'étude comparative des marges des détaillants par famille d'articles.

On remarque que la marge des détaillants des produits importés du Nigéria n'excède pas 20 % dans le cas des bassines et cuvettes de grande et moyenne dimension. On remarque par contre une marge de 20 à 38 % pratiquée par les détaillants des produits I. T. P. dans la même gamme d'articles.

En ce qui concerne les articles divers de petite dimension, on trouve des marges beaucoup plus élevées (25 à 100 %) tant du côté des détaillants des produits importés que du côté des détaillants des produits I. T. P..

On peut expliquer la marge plus élevée des détaillants I. T. P. sur certains articles consistants (bassines, cuvettes) par l'insuffisance du chiffre d'affaires réalisé par ces commerçants.

On se rend compte par la même occasion, que les prix pratiqués par les détaillants I. T. P. ne suivent pas le tarif indicatif proposé par l'entreprise.

On peut se demander s'il est opportun d'imposer un prix de vente, donc une marge au détaillant. Nous dirons que cette mesure est justifiée dans le cas des gros articles de type bassines, cuvettes, seaux. Une marge plafonnée à 20 % est normale au niveau d'un détaillant dans ce cas précis. De plus grandes marges peuvent être envisagées dans le cas des petits articles.

TABLEAU V - Etude comparative des prix de détail des produits I. T. P.
entre plusieurs marchés au TOGO (F CFA)

article I. T. P.	Gd marché Lomé	marché Be Lomé	Hanoukopé Lomé	marché Kpalimé	marché Atakpané	marché Notsé
Bassine 55		1 300				
Bassine 45		700		700	650	500
Cuvette 300 F			300	300	450	400/450
Cuvette 420	650		600		600	
Cuvette 380	450	450/425	450		450/400	450/400
Cuvette 340	350	350	350	400/300		350
Cuvette 260		150	250	200	250	
Cuvette 220	175/200			175	175	
Cuvette 180		125/100		100	125/150	100
Seau 20 l a.c	1 000/1 350	1 200/1 300		800/1 000		
Seau 10 l (8,5 l)	500	500/450	450	400	500	475/500
Seau 5 l	350/500	350/300	350	300/350	300/350	350
Seau 1,5 l	200	175/150	200	175/225	200/150	200
Assiette creuse n° 2	75				75	80
Bol dur n° 2	75		75	100	75	80
Bol dur n° 3	100	100		125	100	
Vase de nuit	250	250/200	250/225	250	200	250
Passoire n° 1	150	150/175		225	200	
Passoire n° 2		200/150		225		250
Gobelet	200	125/175		150/200	150/200	100
Gourde 1 l	150/200	150		100/150	150	150
Gourde 5 l	350/400	350	350	300/400	300	250
Jerrican 5 l	350/400		400	300/450	300	
Pot à thé		350/300	350/250	300/400	350/300	

TABLEAU V bis - Etude comparative des prix de détail des produits importés du Nigéria entre plusieurs marchés du TOGO

(F CFA)

	Lomé	Kpalimé	Atakpamé	Notse
Bassine circulaire profonde 550 (48 l)	1 300	1 800	1 400	
Cuvette circulaire profonde 490 (34 l)	800			
Cuvette circulaire Ø 320, 6 litres	300	300		
Cuvette circulaire Ø 320, 3,3 l. évasée	150	200		
Seau 25 l gravé, avec couvercle	1 000	1 000		
Seau 16 l sans couvercle	750/850	750		
Seau 13 l avec couvercle, gravé	650	750		
Seau 13 l sans couvercle, non gravé			600	
Seau 10 l, a.c, gravé	500	500		
Seau 5 l, gravé, a.c	350	350	350/400	
Seau 1,7 l, marque M.P	250	175/225		
Savonnière 170 x 110, h = 60	200	200	150/200	
Gobelet polyrex	150			
Vase de nuit	300	450		
Boîte à savon	100	100/150		

TABLEAU VI A - ETUDE COMPARATIVE DES MARGES DES DETAILLANTS :
Bassines et cuvettes

Produits importés du Nigéria				Produits I. T. P.	
Modèle	prix gros (1) F CFA	prix détail (1) F CFA	marge détail %	Modèle approché I. T. P.	marge détail (2) %
circulaire profonde (550) 48 l.	1 160	1 300	12		
circulaire profonde (490) 34 l.	625	800	28		
circulaire profonde (450) 26 l.	667	800	20	modèle 55, ovale 24 l.	35
				modèle 420 19 l.	33
circulaire profonde (360) 14 l.	417	500	20	modèle 45, ovale 14 l.	18
circulaire profonde (330 A) 8,3 l.	250	300	20	modèle 340 8,5 l.	25
circulaire plate gravée (330 B) 6,5 l.	250	300	20		
circulaire plate (300 A) 3,3 l.	125	150	20	modèle 260 3,7 l.	32
circulaire plate (300 B) 3 l.	150	200	33		
				modèle 180 1,5 l.	38

(1) source Madame EUPHE, rue de l'Eglise, (revendeur de produits importés du Nigéria), LOME.
(2) source DK Plastique, rue de Bé (distributeur de produits I. T. P.), LOME.

TABLEAU VI B

- ETUDE COMPARATIVE DES MARGES DES DETAILLANTS :Seaux

Produits importés du Nigéria				Produits I. T. P.	
Modèle	prix gros (1) F CFA	prix détail (1) F CFA	marge détail %	Modèle approché I. T. P.	marge détail (2) %
Poubelle 25 l. gravée avec couvercle	833	1 000	20	Poubelle 20 l.	19
seau 16 l. sans couvercle	708	800	13		
seau 13 l. gravé avec couvercle	583	700	20		
seau 10 l. gravé avec couvercle	417	500	20	seau 8,5 l. sans couvercle	20
seau 5 l. gravé avec couvercle	250	350	40		
seau 5 l. sans couvercle	208	300	40	seau 5 l. sans couvercle	23
seau 2 l.		250		seau 1,5 l. sans couvercle	33

(1) Source Madame EUPHE, revendeur des produits importés du Nigéria, LOME.

(2) Source DK Plastique, distributeur I. T. P., LOME.

TABLEAU VI C

- ETUDE COMPARATIVE DES MARGES DES DETAILLANTS :Articles Divers

Produits importés du Nigéria				Produits I. T. P.	
Modèle	prix gros (1) F CFA	prix détail (1) F CFA	marge détail %	Modèle approché I. T. P.	marge détail (2) %
bol dur gravé	58	100	72	Bol dur n° 3	25
gobelet arrondi	117	150	28		
gobelet "Polyflex" (11x11)	100	150	50	gobelet	38
assiette creuse	50	100	100	assiette creuse n° 1	20
verre 4,5 dl, rigide	50	100	100		
verre 3 dl, souple	50	100	100	verre 3 dl, rigide	50
pot confiture "Dansy"	117	150	28	pot confiture	78
passoire sans manche	125	200	60	passoire n° 2	35
pot à thé	292	350	20	pot à thé	11,1

(1) Source Madame EUPHE, revendeur des produits importés du Nigéria, LOME.

(2) Source DK Plastique, rue de Bé (distributeur de produits I. T. P.), LOME.

3 - Les prix de gros :

Le tableau VII présente l'écart entre les prix de gros pratiqués par les distributeurs I. T. P. d'une part et ceux pratiqués par les distributeurs des produits importés du Nigéria d'autre part. On s'est efforcé de présenter des articles comparables.

L'examen des tableaux démontre que les prix pratiqués par les grossistes sont 30 à 45 % plus élevés dans le cas des produits bassines et cuvettes I. T. P.. L'écart est de 12 à 35 % dans le cas des seaux.

Cela ne signifie nullement que les marges des grossistes sont trop élevées car nous avons étudié les prix dans le cas d'un distributeur dont la marge brute n'excède pas 8 % du prix facturé par l'usine.

Les différences citées plus haut conduisent donc à penser que les prix facturés par I. T. P. aux distributeurs sont trop élevés. Ceci est particulièrement vrai pour les bassines et cuvettes. Dans le cas des seaux, il y a lieu de préciser que les seaux I. T. P. sont plus résistants (rigidité, solidité) que la plupart des modèles gravés importés du Nigéria.

4 - Les marges réalisées par les grossistes :

4.1 Les tableaux VIII A et VIII B présentent les marges brutes réalisées par les distributeurs I. T. P.

On a pris soin d'étudier deux cas de distribution. Un premier cas se réfère à un distributeur particulièrement dynamique qui a su limiter sa marge à 6/7 %. Le second cas concerne un distributeur moyen pour lequel la marge brute évolue entre 10 et 15 % en moyenne.

4.2 L'examen des tableaux confronté à la réalité démontre qu'un bon distributeur est en mesure de limiter sa marge brute à 8 %. On estime que cette marge de 8 % peut s'appliquer dès que le chiffre d'affaires mensuel dépasse 1 000 000 F CFA.

4.3 Le prix sortie usine mentionné est le prix effectivement payé par les distributeurs de Lomé. Ce prix a été vérifié sur factures et correspond au prix du tarif "Togo", moins la remise de 4 % accordée aux distributeurs de Lomé, plus la taxe générale sur les affaires (T. G. A.) qui s'élève à 10 %.

Le prix de gros correspond en général au prix de vente par douzaines.

TABLEAU VII - ETUDE DES PRIX DE GROS ; MODELES I, T. P. ;

MODELES IMPORTES DU NIGERIA.

MODELE I. T. P.			MODELE IMPORTE APPROCHE			ECART <u>I. T. P.</u> <u>importé</u> %
Modèle	volume	prix gros (1) F CFA	Modèle	volume	prix gros (2) F CFA	
Bassine 55	24 l.	975	450	26 l.	667	+ 46
Bassine 45	14 l.	550	360	14 l.	417	+ 30
Cuvette 340	8,5 l.	320	330 A	8,3 l.	250	+ 28
Cuvette 260	2 l.	190	300 A	3,3 l.	125	+ 52
seau poubelle a. c.	20 l.	1 095	seau a. c.	25 l.	833	+ 31
seau s. c.	8,5 l.	420	seau a. c.	10 l.	375	+ 12
seau s. c.	5 l.	285	seau s. c.	5 l.	208	+ 37
seau s. c.	1,5 l.	150	seau s. c.	2 l.	150	0

note : s. c. = sans couvercle

a. c. = avec couvercle

(1) prix le plus bas pratiqué : source DK Plastique, Lomé.

(2) prix le plus compétitif : source Madame Ali, Lomé.

VIII A

- ETUDES DES MARGES BRUTES DES DISTRIBUTEURS SUR PRODUITS I. T. PBassines et cuvettes

ARTICLE I. T. P.	Distributeur (1)		Distributeur (2)		
	prix sortie usine F CFA	prix gros F CFA	marge % distributeur	prix gros F CFA	marge % distributeur
Bassine 55	919	975	6,1	1 027	11,7
Bassine 45	917	550	6,4	583	12,7
Cuvette 420	422	450	6,6	450	28
Cuvette 380	322	345	7,1	367	14
Cuvette 340	301	320	6,3	333	10,6
Cuvette 260	180	190	5,5	208	15,5
Cuvette 180	84,5	90	6,5	96	13,6

Distributeur 1 : Société DK Plastique, Lomé.

Distributeur 2 : Madame Ali, Lomé.

VIII B - ETUDE DES MARGES BRUTES DES DISTRIBUTEURS SUR PRODUITS I.T.P. :

Seaux et divers

ARTICLE I. T. P.	Prix sortie usine F CFA	Distributeur (1)		Distributeur (2)	
		Prix gros F CFA	marge % distributeur	prix gros F CFA	marge % distributeur
Seau poubelle 20 l.	1 030	1 095	6,3	1 167	13,3
seau 8,5 l.	396	420	6	442	11,6
seau 5 l.	267	285	6,7	300	12,3
seau 1,5 l.	139,4	150	9,3	158	13,3
bol dur n° 3	74	80	8	83	12
gobelet	132	145	9,1	150	13,6
pot à thé	248	270	8,8	283	14
verre styron	82,3	90	9,2	125	16,6
gourde 5 l.	216,5	230	6,2	250	15,4

Distributeur 1 : Société DK Plastique
 Distributeur 2 : Madame Ali

4.4 Il n'a pas été possible de procéder à l'étude des marges brutes dans le cas des articles importés du Nigéria. Il eut fallu pour cela détecter l'importateur et obtenir des prix rendus Lomé dédouanés. Il est évident que les importateurs des produits du Nigéria échappent en partie aux taxes douanières. N'étant pas constitués en sociétés ils n'acquittent pas non plus la taxe générale sur les affaires (T. G. A.), taxe à laquelle est soumise la société I. T. P..

5 - Les marges brutes, figurant aux tableaux VI A et VI B, prennent en compte tous les frais des distributeurs à savoir frais de transport, frais de location, frais de gérance ainsi que la marge nette réalisée.

IV - LA DISTRIBUTION DES PRODUITS I. T. P.
SUR LE MARCHÉ LOCAL

1 - Réseau d'approvisionnement local :

L'approvisionnement des marchés en produits I. T. P. s'effectue par trois voies différentes.

1.1 Tout d'abord 5 distributeurs assurent les ventes sur les 3 marchés de Lomé et sur 3 marchés de l'intérieur.

On peut présenter comme suit l'approvisionnement de ces marchés :

	distributeur assurant l'approvisionnement :
Grand Marché de Lomé	- Mr AVOULETEY - Mme ALI
Marché d'Hanoukopé-Lomé	- Mr AVOULETEY - DK Plastique
Marché de Bé - Lomé	- DK Plastique
Notsé - 100 Km de Lomé	- Mme ALI - Mr AVOULETEY - DK Plastique
Kpalimé - 123 Km de Lomé	- Mr AMOUZOU
Atakpamé - 169 Km de Lomé	- Mme FOLLY

1.2 La société I. T. P. possède par ailleurs trois dépôts situés dans les villes de :

- SOKODE	350 Km de Lomé
- KARA	430 Km de Lomé
- DAPAONG	660 Km de Lomé

1.3 Enfin, la distribution est assurée en faible quantité par deux supermarchés dont l'un dispose de points de vente dans l'intérieur du pays.

2 - Les distributeurs des produits I. T. P. au Togo :

2.1 LOME

2.1.1. Madame ALI

Le chiffre d'affaires 1986 atteint 20 650 000 F CFA.

Les prix de gros pratiqués fluctuent dans une fourchette de - 2 à + 10 % par rapport au tarif indicatif I. T. P. La remise I. T. P. est de 4 % du prix du tarif. Le coût de transport des marchandises depuis l'usine I. T. P. jusqu'à l'entrepôt du distributeur représente 1 à 2 % de la valeur de la marchandise.

Madame ALI approvisionne les détaillants du Grand Marché de Lomé et une partie non négligeable du marché de Nosté.

Comme remarques essentielles, nous citerons :

- local mal aménagé
- mauvais stockage des produits
- organisation moyenne.

2.1.2. DK Plastique, Madame ANTHONY :

Le chiffre d'affaires 1986 atteint 14 500 000 F CFA.

Les prix de gros pratiqués sont inférieurs de 5 % aux prix du tarif indicatif I. T. P.. La remise I. T. P. est de 4 % des prix du tarif. Le coût de transport des marchandises depuis l'usine I. T. P. jusqu'à l'entrepôt du distributeur représente 1 à 2 % de la valeur de la marchandise.

DK Plastique approvisionne les détaillants du marché de Bé et une partie du marché de Notsé.

On remarque :

- un local bien aménagé
- un stockage bien adapté
- une bonne organisation
- une bonne tenue des cahiers des ventes
- de bonnes initiatives pour la promotion des ventes.

2.1.3. Monsieur AVOULETEY :

Le chiffre d'affaires 1986 atteint 11 535 000 F CFA.

Les prix de gros pratiqués suivent de près les prix du tarif indicatif I. T. P.. Le coût du transport des marchandises depuis l'usine I. T. P. jusqu'à l'entrepôt du distributeur représente 1 à 2 % de la valeur de la marchandise. La remise I. T. P. est de 4 %.

Monsieur AVOULETEY approvisionne les détaillants du Grand Marché et une partie du marché de Notsé. Une autre partie des ventes est effectuée au Ghana.

On remarque :

- un local mal aménagé
- un stockage inadapté
- une organisation moyenne
- un dynamisme moyen.

Il y a lieu de noter que le chiffre d'affaires de Monsieur AVOULETEY est en nette diminution depuis 4 ans. En 1982-83 le chiffre d'affaires moyen mensuel était de 5 000 000 F CFA contre 1 000 000 F CFA en 1986.

On peut expliquer en partie la chute du chiffre d'affaires par la concurrence très sérieuse des produits du Nigéria ainsi que par les problèmes de transport vers le Ghana (fermeture des frontières).

2.2 KPALIME (123 Km de LOME)

Monsieur AMOUZOU DUDJUVI

Le chiffre d'affaires 1986 atteint 4 560 000 F CFA.

Les prix de gros pratiqués suivent plus ou moins les prix du tarif indicatif I. T. P.. On note une augmentation de 5 % sur certains articles. La remise I. T. P. est de 11 %. Le coût de transport des marchandises depuis l'usine I. T. P. jusqu'à l'entrepôt du distributeur représente 4 à 5 % de la valeur de la marchandise.

On remarque :

- un local très mal aménagé
- un mauvais stockage
- une organisation non satisfaisante
- un faible dynamisme.

Le chiffre d'affaires est en nette diminution.

Les ventes mensuelles représentent actuellement 300 000 F CFA par mois.

Monsieur AMOUZOU qui approvisionne le marché de KPALIME effectuait une partie de ses ventes au Ghana. Depuis la fermeture des frontières, le marché de ce pays a pratiquement disparu.

Selon Monsieur AMOUZOU, le point mort de son affaire se situerait aux alentours de 800 000 F CFA de ventes par mois.

Enfin, on note dans l'entrepôt du distributeur de KPALIME un certain nombre d'articles défectueux. Sans pour autant préciser la raison de ces défauts (contrôle qualité à l'usine, transport et stockage inadéquats) il est certain que ceux-ci nuisent à l'image de marque de l'I. T. P.

2.3 ATAKPAME (169 Km de LOME)

Madame FOLLY BEBE

Le chiffre d'affaires 1986 atteint 2 940 000 F CFA. Les prix de gros sont légèrement supérieurs (5 %) aux prix du tarif indicatif I. T. P.. La remise appliquée par I. T. P. est de 11 %. Le coût de transport des marchandises depuis l'usine I. T. P. jusqu'à l'entrepôt du distributeur représente 6 à 10 % de la valeur de la marchandise.

Madame FOLLY BEBE est en cours de réorganisation. Un nouveau local est prévu pour l'entreposage des marchandises. Cette réorganisation devrait permettre une reprise des ventes en 1988. Celles-ci atteignaient 600 000 F/mois en 1985. Elles se sont réduites à 300 000 F/mois en mai 1987.

On remarque sur le marché l'Atakpamé une concurrence sévère des produits du Nigéria moins chers.

Il semble important qu'après réorganisation, le distributeur réduise les frais de transport et les marges en vue d'une meilleure compétitivité.

3 - Remarques sur la distribution des produits I.T.P. au Togo :

- 3.1 La plupart des distributeurs réclament une plus grande diversité des articles I. T. P.. Ils souhaitent des nouveaux modèles et une meilleure variété de couleurs. Le choix des couleurs I. T. P. dans l'ensemble est bon. Les clients réclament une plus grande diversité en stock.
- 3.2 La plupart des distributeurs se plaignent de la concurrence du Nigéria. Les articles importés sont moins chers que les produits I. T. P.

- 3.3 Certains distributeurs estiment leur marge bénéficiaire trop faible.

On observe à ce sujet que la majorité des distributeurs de Lomé ont une marge brute de 11,8 % environ sur la base des prix facturés par l'usine. Cette marge brute s'élève à 20,6 % dans le cas des distributeurs de Kpalimé et Atakpamé.

Un cas spécial doit être mentionné : DK Plastique a réduit sa marge brute à 6 - 8 % du prix d'achat en proposant des prix de gros inférieurs à ceux figurant au tarif indicatif I. T. P. (1).

Il y a lieu de signaler que la diminution des chiffres d'affaires, ces dernières années, a entraîné chez plusieurs distributeurs une augmentation de l'incidence des frais fixes : gérance, local, patente.

- 3.4 Certains distributeurs (monsieur AVOULETEY, Monsieur AMOUZOU) expliquent en partie la diminution de leur chiffre d'affaires par la fermeture des frontières du Ghana. Plusieurs revendeurs originaires de ce pays avaient l'habitude de s'approvisionner en produits I. T. P. au Togo.

- 3.5 On a remarqué chez un distributeur (Monsieur AMOUZOU) des stocks importants de produits invendus : casiers à bouteilles, chaises Hawaii. Il serait souhaitable que l'I. T. P. étudie les conditions de reprise dans certains cas. Les stockages d'invendus nuisent à l'image de marque de la société.

(1) Il est évident que les prix moins élevés ont permis au distributeur "DK Plastique" d'assurer un chiffre d'affaires au delà du seuil de rentabilité de la profession. On estime que dans le cas d'un distributeur d'articles ménagers en matière plastique, le point mort se situe environ à 1 000 000 F CPA de ventes mensuelles.

V - LA PRESENCE DES PRODUITS I. T. P. SUR LE MARCHÉ LOCAL

- 1 - Des enquêtes ont été entreprises sur plusieurs marchés. Plus de 60 boutiques ont été visitées. La présence des articles ménagers I. T. P. sur les marchés par rapport à l'ensemble des articles ménagers vendus peut être exposée comme suit :

<u>Marché</u>	Implantation des produits I.T.P. sur les marchés : mai 1987 % produits I.T.P.
1 <u>LOME</u>	
a : Grand Marché enquête sur 20 boutiques	7 à 10 %
b : Marché d'Hanoukopé enquête sur 11 boutiques	7 à 10 %
c : Marché de Bé enquête sur 13 boutiques	10 à 15 %
2 <u>KPALIME</u> enquête sur 9 boutiques	20 à 25 %
3 <u>ATAKPAME</u> enquête sur 10 boutiques	20 à 25 %
4 <u>NOTSE</u> enquête sur 9 boutiques	20 à 25 %

- 2 - Si l'on tient compte du fait que les marchés de Lomé totalisent 70 à 80 % des ventes, on peut estimer que les ventes d'articles ménagers I. T. P. représentent 10 à 15 % du marché global de ces mêmes articles au Togo (1).

On remarque une meilleure implantation des produits I. T. P. dans les villes de l'intérieur. On remarque également une plus grande présence des articles I. T. P. sur le marché de Bé à Lomé. Cette dernière situation s'explique par un plus grand dynamisme du distributeur DK Plastique qui approvisionne le marché de Bé.

(1) Le relevé des statistiques douanières portant sur la rubrique "articles ménagers en matière plastique", position 39 02 95 ne donne pas des résultats fiables. On note pour l'année 1985 que les importations s'élèveraient à 1 393 tonnes pour une valeur de 607 millions F CFA. Cette valeur est sous estimée. On peut avancer sans exagération la valeur des importations à 1 000 millions F CFA (prix moyen au Kg = 717 F CFA).

3 - Comme nous aurons l'occasion de le mentionner plus loin, la faible présence de l'I. T. P. sur le marché local s'explique par :

- des prix plus élevés que les produits d'importations du Nigéria,
- un choix réduit des articles,
- des livraisons effectuées avec retard dans un passé récent,
- un manque de suivi des distributeurs par le service commercial I. T. P.,
- un manque de dynamisme de trois distributeurs sur cinq,
- un manque d'organisation de la plupart des distributeurs.

VI - LA DISTRIBUTION DES PRODUITS I. T. P. SUR LE MARCHE EXTERIEUR

1 - Les pays concernés :

Les pays de l'extérieur actuellement desservis par une représentation I. T. P. sont :

- le MALI,
- le BURKINA FASO,
- le BENIN.

L'ensemble de ces trois pays représente une population d'environ 18 millions d'habitants. Un marché potentiel d'articles ménagers en plastique existe. Ce marché est très concurrencé par des produits en provenance du Nigéria et de la Côte d'Ivoire. Il y a lieu de tenir compte également d'une industrie importante de produits en plastique au Mali.

En plus des trois pays mentionnés ci-dessus, on note des ventes au Ghana, en Guinée (1) et au Gabon.

On présentera successivement :

- le marché du Mali,
- le marché du Bénin,
- le marché du Burkina Faso,
- le marché des autres pays.

2 - Le marché du MALI :

2.1 - Situation géographique et conditions d'entrée :

Bamako la capitale du Mali est située à 1 500 Km de Lomé. Le coût du transport, par grandes quantités, des articles ménagers en matière plastique se situe entre 20 et 30 % de la valeur de la marchandise.

Les droits de douane perçus théoriquement à l'entrée du Mali sur les articles en matière plastique atteindraient 90 % de la valeur des marchandises.

2.2 - Production locale

Il existe à Bamako une usine importante qui produit des articles en matière plastique : seaux, cuvettes, jerricans, articles de vaisselle, bouteilles, etc... Cette usine appartient à un homme d'affaires malien, Monsieur SADA DIALLO.

(1) Guinée Conakry

2.3 - Distribution des produits I. T. P. au Mali.

Malgré la production locale, I. T. P. parvient à exporter au Mali des articles ménagers. Deux commerçants associés, Messieurs ZENI TIGANA et BATHILY TAMBA distribuent les articles I. T. P. Le chiffre de ventes atteignait 4 400 000 F CFA en 1986. Ce chiffre sera largement dépassé en 1987. En effet, pour les 5 premiers mois de 1987, on note des ventes se montant à 12 000 000 F CFA, en valeur sortie usine.

On remarque un grand intérêt des commerçants distributeurs maliens pour les produits I. T. P.

2.4 - Les types de produits appréciés au Mali :

a- Ventes actuelles :

Les ventes actuelles portent principalement sur :

- pot à thé
- cuvette 220
- cuvette 180
- ballon

b- Ventes envisagées :

En ce qui concerne les ventes possibles dans le futur, on peut citer :

- cuvette 340
- cuvette 260
- poupée fillette.

c- Choix des produits :

Les couleurs appréciées au Mali sont l'orange, le bleu clair, le vert, le rose.

Une plus grande diversité des articles serait souhaitable. Néanmoins, il faut tenir compte du fait que des produits de Côte d'Ivoire sont vendus au Mali.

d- Nouveaux modèles :

Le distributeur malien souhaiterait des nouveaux modèles comme :

- cuvette forme évasée, imitation des cuvettes en émail diamètre 300 et 400 mm.
- seau de 16 l., imitation seau en fer galvanisé
- seaux de 2 l. et 5 l. avec couvercle.

2.5 - Les prix des articles :

5.1 La structure de prix des articles ménagers importés du Togo et revendus sur le marché malien est difficile à présenter.

Nous mentionnerons quelques données essentielles :

- a- Frais de transport 20 à 30 % en valeur
- b- Frais de transit au Burkina Faso : 5 % en valeur
- c- Droits de douane théoriques : 90 %.

5.2 Les prix de détail comparés aux prix sortie usine se présentent comme suit : F CFA

	prix usine I.T.P.	prix gros	prix détail
cuvette 180	75	175	220
cuvette 220	100	250	300
pot à thé	215	400	500

Les prix de détail représentent 2,5 à 3 fois le prix de l'article sortie usine I. T. P.

5.3 La marge des détaillants au Mali se situe entre 20 et 25 %.

2.6 - Conditions de paiement accordés au distributeur :

Les prix d'achat des articles sont ceux indiqués dans le tarif export actuellement en vigueur.

Le paiement s'effectue en deux parties : 50 % comptant, 50 % par traite à 60 jours.

3 - Marché du BENIN :

3.1 - Les prix :

Les prix de gros des articles ménagers vendus sur le marché de Cotonou sont 15 à 40 % inférieurs aux prix rencontrés sur le marché de Lomé.

Les prix de détail présentent la même différence (voir tableau IX ci-après).

3.2 - Les produits I. T. P. :

On trouve très peu de produits I. T. P. sur le marché de Cotonou. Parmi ceux-ci, on peut citer :

- verre 0,5 dl.
- pot de yaourt P.M. (qui se vend bien)
- ballon
- lunch box G.M. (qui se vend mal)
- poupée lapin
- trompette
- seau de 1,5 l.

3.3 - Les marges brutes réalisées par l'importateur grossiste :

Madame POLILATOU est le seul distributeur des produits I. T. P. au Benin.

La plupart des articles (95 % des articles) vendus par Madame POLILATOU concernent des produits importés du Nigéria. En ce qui concerne les produits I. T. P. les marges brutes (prix de gros - prix d'achat à l'usine) se présentent comme suit :

**TABEAU IX - ETUDE COMPARATIVE DES PRIX DE QUELQUES ARTICLES ENTRE LES
MARCHES DE COTONOU ET DE LOME**

	COTONOU		LOME	
	gros	détail	gros	détail
<u>Seaux :</u>				
seau 16 l., non gravé, MP, s.c.	458		700/750	800
seau 16 l., gravé, a.c.	458	550	700/750	800
seau 13 l., gravé, a.c.	417	600		700
seau 5 l., Papillon Ltd a.c.	208		292	
seau 1,5l., Karamu a.c.	100		150	
seau 1,5l., I.T.P. s.c.		200		200
seau 2 l., M.P. s.c.		200		250
 <u>Bassines et cuvettes :</u>				
Sunplas, Ø 330, plate	150		250	
M.P. Ø 330, profonde	208		250	
Circulaire profonde 450	500		667	
Circulaire profonde "Robatek" Ø 490	500	600	625	800
 <u>Divers :</u>				
ramasse poussière		125		250
savonnière		125		125
boîte à savon		100		150
panier ménagère		800/1 000		600
lunch box I.T.P., G.M.		333		400
bol dur n° 3 I.T.P.		100		100
passoire n° 1 avec manche I.T.P.	84		120	
bol Ø 130	38		80	

Produit I. T. P. :

- verre 0,5 dl.	: 66 %
- ballon	: 54 %
- seau 1,5 l.	: 39 %
- poupée lapin	: 58 %
- pot de yaourt	: 71 %
- lunch box	: 12 %
- trompette	: 81 %

La marge citée couvre le transport et les taxes douanières effectivement payées.

3.4 - Conditions d'exportation sur le BENIN :

Le transport des articles ménagers en matière plastique représente environ 11 % de la valeur de la marchandise.

L'ensemble des droits d'entrée s'élèverait à 90 % de la valeur CAF de la marchandise (CAF = coût, assurance, fret).

3.5 - Implantation de l'I. T. P. sur le marché Beninois :

Malgré la faible distance entre Lomé et Cotonou (150 Km), le marché du Bénin est difficile d'accès pour les produits I. T. P. Cela tient avant tout à la proximité du Nigéria où se trouvent plusieurs usines de fabrication.

On remarque que les prix de gros relativement bas rencontrés sur le marché de Cotonou, ne permettent pas aux produits I. T. P. d'être compétitifs.

Il y a lieu par ailleurs de faire mention des problèmes de passage des frontières. A entendre certains commerçants les conditions de passage des douanes sont différentes. Le passage Togo-Benin est plus difficile que le passage Nigéria-Benin.

Les ventes de l'I. T. P. au Benin représentaient en 1986 :
- articles ménagers en matière plastique : 3 114 000 F CFA
- produits de conditionnement (bouteilles) : 1 350 000 F CFA

4 - Marché du BURKINA FASO :

4.1 - Situation géographique :

Ouagadougou, la capitale du Burkina Faso se situe à 950 Km de Lomé.

Le coût du transport par grande quantité des articles ménagers en matière plastique se situe entre 15 et 20 % de la valeur de la marchandise.

Il y a lieu d'indiquer que Ouagadougou est situé à 1 100 Km d'Abidjan où se trouvent plusieurs usines de fabrication d'articles ménagers en matière plastique.

4.2 - Approvisionnement du marché Burkinabé en articles ménagers en matière plastique :

La plupart des articles proviennent du Nigéria et de Côte d'Ivoire.

La proportion des articles I. T. P. présents sur les marchés du Burkina Faso ne dépasse pas 5 %.

Il y a lieu de signaler l'existence d'une entreprise locale, dénommée FASOPLAST, qui fabrique des gourdes (0,5 et 1 l.) ainsi que des bidons de 2 l.. La firme dont l'activité principale concerne la fabrication de sacs en polypropylène tissé, semble connaître des difficultés. On voit très peu d'articles ménagers (gourdes, bidons) FASOPLAST sur les marchés de Ouagadougou et Bobo Dioulasso.

4.3 - Distribution des articles ménagers I.T.P. au Burkina Faso :

La distribution des articles ménagers I. T. P. au Burkina Faso est assurée par Monsieur BAGAYAN ISSA. Le chiffre des ventes se présente comme suit :

<u>Année</u>	<u>F CFA</u>
année 1985	30 000 000
année 1986	22 600 000
5 premiers mois année 1987	11 000 000

Les articles principalement vendus sont :

- pot à thé (se vend très bien)
- gourde 1 l. (se vend très bien)
- gobelet (se vend bien).
- jerrican 5 l.
- poupée
- assiette n° 1
- assiette plate HDPE
- passoire n° 2 (cher + défaut de fabrication)
- verre styron HDPE
- verre STP
- cuvette 220
- cuvette 260
- cuvette 340
- cuvette 420

Certains articles I. T. P. se vendent peu ou pas. On peut citer en particulier :

- les bols n° 2 et n° 3
- les seaux
- les bassines 55 et 45.

Cette mévente provient principalement de la concurrence des articles en provenance de Côte d'Ivoire (seaux) et des prix trop élevés (bassines 55 et 45, bols n° 2 et n° 3).

4.4 - Les marges brutes réalisées par l'importateur grossiste :

Les marges brutes (prix de gros - prix d'achat à l'usine) se présentent comme suit :

- gobelet	52 %
- pot à thé	67 %
- jerrican 5 l.	80 %
- assiette creuse n° 1	33 %
- passoire n° 2	60 %
- verre STP	84 %
- cuvette 220	25 %
- cuvette 260	50 %
- cuvette 340	42 %
- cuvette 420	37 %

Cette marge couvre le transport et les taxes douanières effectivement payées.

On observe que cette marge n'est pas uniforme. Il est difficile d'établir une relation entre les prix de gros pratiqués et la nature de l'article. On peut néanmoins retenir que les faibles marges correspondent à des articles qui se vendent bien.

Ainsi on observe que suivant les quantités vendues, les prix de gros évoluent.

On peut citer par exemple :

	<u>vendu par douzaine</u>	<u>vendu par 5 douzaines</u>
cuvette 340	4 000	3 500
cuvette 420	7 000	6 500

4.5 - Présence des produits I.T.P. sur le marché Burkinabé :

Le marché Burkinabé est un marché convoité. On trouve des articles en provenance de Côte d'Ivoire, du Nigéria et du Togo. On estime d'après une enquête effectuée auprès de 12 boutiques du Grand Marché de Ouagadougou que 70 % des ventes concernent les produits en provenance de Côte d'Ivoire. Les articles du Nigéria représentent 25 % des ventes. Quant à la production I. T. P. elle ne concerne pas plus de 5 % des articles commercialisés.

Les prix de détail sont un peu plus élevés (10 à 20 %) que ceux du marché de Lomé exception faite pour les produits d'importation du Nigéria qui restent très bon marché.

L'importance des produits en provenance de Côte d'Ivoire donne à réfléchir. On trouve sur le marché Burkinabé des articles fabriqués dans trois usines différentes :

- COPLASTIC
- POLYPLAST
- ALLIBERT

Les 3 firmes produisent des bassines, cuvettes, seaux, et articles divers de vaisselle. On remarque une bonne qualité dans les fabrications. On observe également une recherche dans les formes et une bonne adaptation des produits. Les articles sont d'aspect brillant et plaisent.

Entre autres, on remarque que le seau de 2 l. fabriqué par Allibert (Abidjan) est vendu avec un couvercle et se trouve apprécié. Le seau I.T.P. de 1,5 l. ne connaît aucun succès sur le marché Burkinabé.

De même les cuvettes et les seaux d'I. T. P. sont remplacés sur le marché par des modèles plus soignés et plus modernes fabriqués par Allibert. Les cuvettes de ce dernier fabricant comportent des poignées.

Du point de vue des prix, les articles de Côte d'Ivoire se situent au même niveau que les produits I. T. P. excepté les produits divers de vaisselle qui sont meilleur marché. Ainsi on remarque que la passoire sans manche quitte Abidjan à 110 F CFA. Le modèle identique de l'I. T. P. coûte 130 F CFA sortie usine.

4.6 - Conditions d'exportation sur le Burkina Faso :

Il convient de souligner ici la différence de taxation entre les produits originaires du Togo, d'une part, et les produits originaires de Côte d'Ivoire d'autre part.

Du fait que le Togo ne fait pas partie de la C.E.A.O.(2) l'ensemble des taxes et droits d'entrée atteint 87/90 % de la valeur C.A.F.(1).

Les mêmes articles ménagers en provenance de Côte d'Ivoire n'acquittent que 51 % de la valeur C.A.F. (1). Plus généralement, dans les échanges entre les pays de la C.E.A.O. (2), les droits de douane et droit fiscal (50 % au total) sont remplacés par une Taxe de Coopération Régionale (T. C. R.) égale à 20 %. Les autres taxes restent inchangées.

(1) C.A.F. : Coût Assurance Frêt.

(2) C.E.A.O. : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest.

On présente ci-dessous les différents taux appliqués sur les articles ménagers en plastique :

	provenance usine ----du TOGO----	provenance usine _agrée C.E.A.O._
droit de douane % sur valeur CAF	5	} = 20
droit fiscal % sur valeur CAF	45	
statistiques % sur valeur CAF	3	3
Conseil Burkinabé des Chargeurs % sur valeur CAF	0,5	0,5
Office National du Commerce Extérieur % sur valeur CAF	0,25	0,25
Taxe sur le Chiffre d'Affaires % sur valeur CAF	33	26,4
Péage 500 F/tonne	PM	PM
	<hr/>	<hr/>
Total droits et taxes d'entrée : % sur valeur CAF	87-90	51-53

4.7 - Perspectives d'une meilleure implantation de l'I. T. P. au Burkina Faso :

Les conditions d'implantation de l'I. T. P. au Burkina Faso seraient favorables si les droits d'entrée des produits togolais étaient équivalents à ceux pratiqués pour les articles ménagers en provenance de Côte d'Ivoire.

La concurrence existe sérieusement en ce qui concerne les seaux et cuvettes. Les produits de Côte d'Ivoire ont une présentation plus moderne. Des modèles de cuvettes I. T. P. avec poignées représenteraient un nouvel atout dans la gamme actuellement présentée.

On note qu'un ajustement des prix du tarif export serait souhaitable.

Parmi les articles à entrevoir pour l'avenir, on peut citer :

- petit seau de 2 l. avec couvercle,
- cuvettes évasées (220 mm, 300 mm, 400 mm)
- cuvettes 10 l. et 20 l. avec poignées,
- seau de 16 l. (imitation seau en fer galvanisé),
- savonnière,
- gobelet léger,
- petites gourdes 0,5 l. et 2 l.

Enfin, on remarque, lors des discussions avec les commerçants, que l'aspect brillant des articles influe de manière importante sur les ventes.

5 - Le marché des autres pays :

5.1 - L'I. T. P. commercialise des articles ménagers dans certains pays sans disposer pour autant d'un représentant officiel.

En 1986, on relève les ventes suivantes :

	F CFA
Niger	153 000
Guinée	12 500 000
Gabon	134 000

5.2 - Le Niger est bien situé géographiquement. Niamey, la capitale se trouve à 1 000 Km de Lomé. Les ventes I. T. P. au Niger sont particulièrement faibles. Ceci s'explique par la frontière commune Nigéria/Niger qui favorise le passage des articles en provenance du Nigéria.

L'implantation de l'I. T. P. au Niger est difficilement envisageable. Le taux des droits d'entrée au Niger des produits en provenance du Togo approche 90 %. Le Togo qui ne fait pas partie de la C.E.A.O. (1) est gêné dans ses exportations vers les pays membres de la communauté. Le même problème se présentait pour les exportations vers le Mali et le Burkina Faso.

5.3 - La Guinée fut un bon client de l'I. T. P. en 1986. Cette dernière année le chiffre d'affaires avec Conakry atteignait 12 000 000 F CFA.

Le développement des ventes en Guinée n'est pas certain. Le Sénégal et la Côte d'Ivoire sont mieux situés géographiquement. Il est probable que l'approvisionnement de la Guinée en articles ménagers se fera dans l'avenir à partir des usines d'Abidjan et de Dakar.

(1) C.E.A.O. : Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest.

- 5.4 - Les ventes au Gabon se situent à un niveau très faible et ont un caractère exceptionnel. Certains pays voisins industrialisés (Cameroun, Zaïre) sont probablement mieux placés que le Togo pour vendre des articles ménagers au Gabon.
- 5.5 - Les ventes effectuées au Ghana n'apparaissent pas dans les cahiers de vente de l'I. T. P.. Ceci s'explique par le fait que les articles ménagers sont vendus au Ghana par l'intermédiaire des distributeurs togolais. Nous citerons en particulier Monsieur AVOULETEY de Lomé et Monsieur AMOUZOU de Kpalimé. Le chiffre d'affaires de ces deux distributeurs avait chuté ces 8 derniers mois à cause de la fermeture de la frontière Ghana/Togo.

VII - REPARTITION DES VENTES DES PRODUITS
"ARTICLES MENAGERS" DE L'I.T.P.

1 - Répartition géographique : marché local, marché extérieur :

Le total des ventes de l'année 1986 atteignait 135 000 000 F CFA (1) et se répartissait comme suit :

Marché local	68,5 % en valeur
Marché extérieur	31,5 % "

2 - Répartition géographique : marché du Togo :

Les ventes locales de l'année 1986 atteignaient 92 500 000 F CFA (1). La distribution entre les différentes villes s'établissait comme suit :

Marché de Lomé	70 % en valeur
Marché d'Atakpamé et Kpalimé	12 % "
Marché de Sokodé, Kara et Dapaong	18 % "

3 - Répartition géographique : marché extérieur :

Le total des ventes réalisées à l'extérieur du Togo représentait en 1986 : 42 500 000 F CFA. L'ensemble se répartissait comme suit :

Burkina Faso	52,7 % en valeur
Guinée Conakry	29 % "
Mali	10,3 % "
Benin	7,2 % "
Autres pays	0,7 % "

4 - Répartition par type de produit :

La répartition des ventes de l'année 1986 s'établissait comme suit :

Bassines, seaux, cuvettes	43,5 % en valeur
Autres articles ménagers injectés (2)	25,6 % "
Articles ménagers soufflés (3)	24 % "
Conditionnements industriels injectés (pots pommade, pots yaourt)	6,9 % "

(1) Source : tableau analytique des ventes, cumul 1986, émis par le département commercial de l'I. T. P.

non compris les emballages industriels comme les bouteilles en chlorure de polyvinyl (PVC) et polyéthylène (PE).

(2) Comprend articles divers tels que : bols, assiettes, gobelets, verres, passoires, lunch box, vase de nuit.

(3) Comprend articles suivants : jerricans, gourdes, pots à thé, ballons, poupées, trompettes.

VIII - LA QUALITE DES PRODUITS I. T. P.

- 1 - Dans l'ensemble, les produits I. T. P. ont une réputation de qualité.

Il convient néanmoins de mentionner quelques points qui doivent être pris en considération :

- les articles, bol n° 3, assiette plate, cuvette 340 n'ont pas une assise correcte.
- les attaches de l'anse du seau de 5 litres sont fragiles.
- la passoire n° 1 est fragile (pattes support).
- la passoire n° 2 présente des défauts (fentes).
- les seaux de 10 l., n° 1 et n° 2, sont mal adaptés (anse fragile, couvercle mal conçu).
- la matière choisie pour différents articles ne répond pas aux caractéristiques attendues (les peignes sont fragiles).
- les couleurs ne sont pas toujours très diversifiées (problème de stock).

On ajoutera que trop d'articles ont un aspect mat. Il y a lieu d'étudier comment rendre brillante la surface : choix de matière, additif, polissage ou chromage des moules.

On remarque que de nombreux articles importés du Nigéria sont gravés. Le décor attire l'oeil mais ne constitue pas un critère de choix définitif aux yeux des consommateurs. On estime que le coût occasionné par la gravure des moules n'est pas en rapport avec l'impact sur les ventes.

- 2 - On a trouvé sur le marché quelques articles défectueux. Ceci conduit à dire que la production échappe parfois au contrôle de qualité mis en place. Cette opération est en voie d'amélioration aujourd'hui grâce au renforcement du contrôle des articles à la sortie des machines.

Quoi qu'il en soit, on ne peut échapper totalement à l'erreur au niveau du contrôle de fabrication. La commercialisation des articles défectueux nuit à l'image de marque de la société. Il convient de prévoir la reprise de ces articles défectueux auprès des distributeurs. Il convient par ailleurs d'émettre une réserve sur les conditions de transport et de stockage qui peuvent endommager les produits.

- 3 - On souhaite que le service commercial de l'I. T. P. puisse donner des conseils précis pour le transport et le stockage des articles ménagers.

On a relevé chez certains distributeurs des conditions de stockage inappropriées. De la même façon, on remarque que le chargement des camions de 30 m³ à destination du Mali et du Burkina Faso n'est pas étudié en fonction de la résistance des différents articles.

- 4 - Un contrôle suivi de l'état des articles ménagers I. T. P. vendus sur les marchés doit être entrepris par le service commercial. A partir de ce contrôle on pourra décider les mesures qui s'imposent : reprise de la marchandise défectueuse, examen des défauts, modification du moule, changement de matière, etc...

IX - LES EQUIPEMENTS DE L'I.T.P. ET LEUR UTILISATION

1 - Pour la fabrication des articles ménagers, l'I. T. P. dispose de 6 machines :

<u>type de machine</u>	<u>articles</u>
a/ <u>soufflage</u> :	
BEKUM BAE 1	ballons, bouteilles
BEKUM BAE 5	pots à thé, gourdes 5 l. et 1 l., jerricans
b/ <u>injection</u> :	
BUHLER ROVA 63 t. (1)	bouchons, pots pommade, pots yaourt, verres 0,5 dl.
BUHLER ROVA 160 t. (1)	bols, assiettes, seaux 1,5 l., cuvette 180. verres 2 dl., verres 3 dl.
BUHLER ROVA 500 t. (1)	lunch box, seaux, cuvettes, passoires, vases de nuit, bassine 45.
BUHLER ROVA 630 t. (1)	bassine 55, casiers bouteilles, dossiers chaise Hawai.

2 - On remarque un taux d'utilisation très variable suivant les machines :

	<u>taux d'utilisation</u>
BEKUM BAE 1	100 %
BEKUM BAE 5	100 %
BUHLER ROVA 63 t.	100 %
BUHLER ROVA 160 t.	110 % (2)
BUHLER ROVA 500 t.	60 %
BUHLER ROVA 630 t.	45 %

3 - Compte tenu du grand nombre d'articles de petite et moyenne dimension injectés sur la presse BUHLER ROVA de 160 t., il est prévu que l'usine s'équipe d'une nouvelle machine de même type (160 à 200 t.).

Les presses de forte puissance (BUHLER ROVA 500 et BUHLER ROVA 630) pourraient être mieux utilisées si demain l'usine décidait de mettre en fabrication de nouveaux modèles de bassines, cuvettes et seaux de grande dimension (cuvettes avec poignées de 45 l. et 35 l., seaux de 16 l.).

(1) Le chiffre indique la force de fermeture en tonnes (t.).

(2) Ce chiffre signifie que la machine est très sollicitée et que le temps prévu pour l'entretien est utilisé par la fabrication.

X - EVOLUTION DE LA PRODUCTION I. T. P. ET NOUVEAUX ARTICLES

- 1 - L'Industrie Togolaise des plastiques doit parfaire son image de marque en mettant une priorité dans l'amélioration des modèles existants. Au chapitre VIII, "qualité des produits I. T. P.", nous avons déjà exposé les améliorations qui concernent certains articles. Des modifications doivent être apportées soit à la conception du moule, soit à l'opération d'injection ou de soufflage, soit concernant la matière à utiliser. On se reportera à ce sujet à la liste citée au paragraphe 1 du chapitre VIII.

- 2 - On doit mettre en garde sur les possibilités d'alléger certains articles en vue de consommer moins de matière.

Sur le marché, il y a lieu de distinguer les articles résistants de certains articles offrant le même usage apparent mais de consistance plus faible. Un exemple concret concerne le gobelet I. T. P., diamètre 11 cm. Alléger l'article signifie l'affaiblir. Or la résistance du gobelet I. T. P. représente aujourd'hui le critère de choix des consommateurs. Dans ce cas précis, tout en gardant le modèle existant, il y a lieu de proposer un nouveau modèle de gobelet, de même contenance mais plus léger et meilleur marché qui complètera la gamme I. T. P..

De même façon, alléger inconsidérément le pot à thé conduit à une moindre résistance de l'article et à des ennuis lors du transport et du stockage. Ceci a été constaté au cours de la mission d'étude de l'usine I. T. P..

Pour une certaine gamme d'articles, plus particulièrement les articles soufflés, on peut envisager des articles plus faibles pour le marché local. Par contre, il y a lieu de s'assurer de la bonne résistance des articles destinés à être transportés et stockés dans des conditions difficiles.

- 3 - Concernant les nouveaux articles à réaliser il y a lieu de définir les priorités. N'oublions pas, comme cela est précisé au paragraphe 4 du chapitre VII, que 44 % de la production d'articles ménagers concerne les objets du type bassines, seaux, cuvettes. Ce pourcentage élevé est significatif du marché. Il n'est pas faux de dire que 60 % des articles ménagers en plastique vendus sur les différents marchés sont représentés par les bassines, les seaux et les cuvettes.

De manière plus précise, I. T. P. doit d'abord développer sa gamme de bassines, cuvettes et seaux. On profitera de créer des modèles plus modernes que les articles existants. En annexe, on trouvera une série de modèles proposés.

En règle générale, les grandes contenances (bassines de 10 à 45 litres) doivent comporter des poignées. De même les nouveaux seaux de grande contenance (13 et 16 l.) devront être résistants et imiter les seaux en fer galvanisé.

Dans une phase ultérieure, I. T. P. pourra développer les seaux légers (5, 10, 13, 16 litres) qui n'ont pas la même utilisation que les seaux résistants dont nous avons parlé plus haut. Ces seaux légers qui comportent des couvercles, sont utilisés pour stocker céréales, farines et aliments divers.

4 - Dans le domaine des articles divers injectés de petite et moyenne dimension, il ne semble pas qu'il y ait urgence à créer des nouveaux articles. Citons néanmoins pour mémoire :

- la savonnière, la boîte à savon, le presse orange, le couvercle du seau de 1,5 l. existant.

5 - Dans le domaine des articles soufflés on retiendra l'opportunité de créer des nouveaux modèles de gourdes (0,5 et 2 litres), un bidon de 2 litres (modèle identique fabriqué par FASOPLAST au BURKINA Faso).

XI - ETUDE DES PRIX DES PRODUITS FINIS RAPPORTES AUX POIDS

1 - Le calcul des prix au Kg à partir des prix du marché :

1.1 - La structure de prix élaborée au tableau X permet d'établir des relations entre les prix de vente facturés soit par l'importateur grossiste dans le cas des produits importés, soit par l'usine I.T.P. dans le cas des produits locaux.

Ainsi on trouve :

$$\text{a/ produits importés} : \frac{\text{prix détail}}{\text{prix importateur grossiste}} = 1,27$$

$$\text{b/ produits I.T.P.} : \frac{\text{prix détail}}{\text{prix facturés par I.T.P.}} = 1,296$$

1.2 - Les coefficients élaborés ci-dessus tiennent compte de l'étude des prix du marché développée au chapitre III.

En réalité, les marges des grossistes et des détaillants sont variables suivant les articles (voir tableau VI et VIII).

Il y a lieu de tenir compte également de la variation des prix en fonction de la disponibilité des articles. Un mauvais approvisionnement aura tendance à faire monter les prix de détail.

1.3 - Considérant que les facteurs d'augmentation des marges jouent de la même façon qu'il s'agisse des produits I. T. P. ou des produits importés, nous dresserons les tableaux des prix des produits finis ramenés au poids sans tenir compte de certains éléments de correction. L'objectif de la présente étude qui aboutit à des résultats théoriques donne des indications assez précises sur les écarts constatés entre les prix de vente des produits I. T. P. et ceux des produits importés.

1.4 - Une précision doit être apportée concernant les prix sortie usine du Nigéria figurant au tableau X. Tout ce qui figure en amont du prix importateur grossiste est pure hypothèse. Il est évident que l'importateur n'acquiesce pas la totalité des droits d'entrée. Cela signifie que le prix calculé sortie usine du Nigéria est sous évalué de 25 à 30 %.

1.5 - La taxe Générale sur les Affaires (T.G.A.) qui s'élève à 10 % actuellement (voir tableau X), pénalise la production I. T. P. du fait que les fabrications importées du Nigéria n'acquittent pas cette taxe.

1.6 - L'objectif de cette étude comparative est de situer le niveau de prix ramené au kilogramme de produit fini.

On présentera successivement :

- les prix des produits I. T. P. ramenés au kilogramme.
- les prix des produits importés ramenés au kilogramme.
- l'interprétation des tableaux.

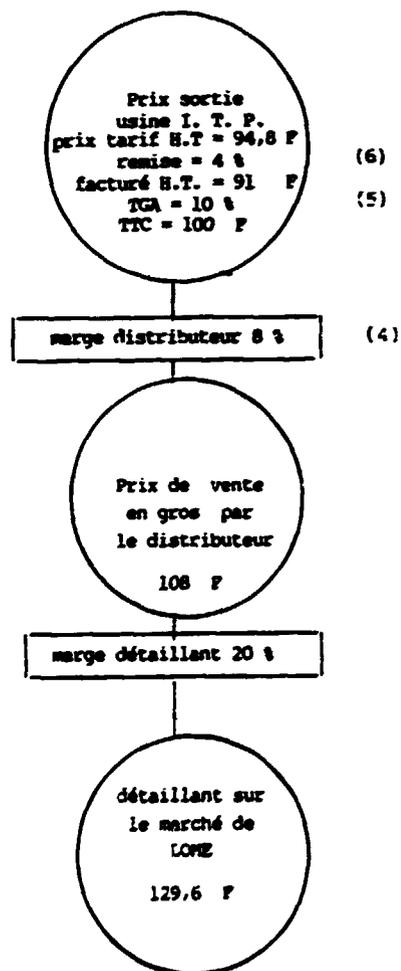
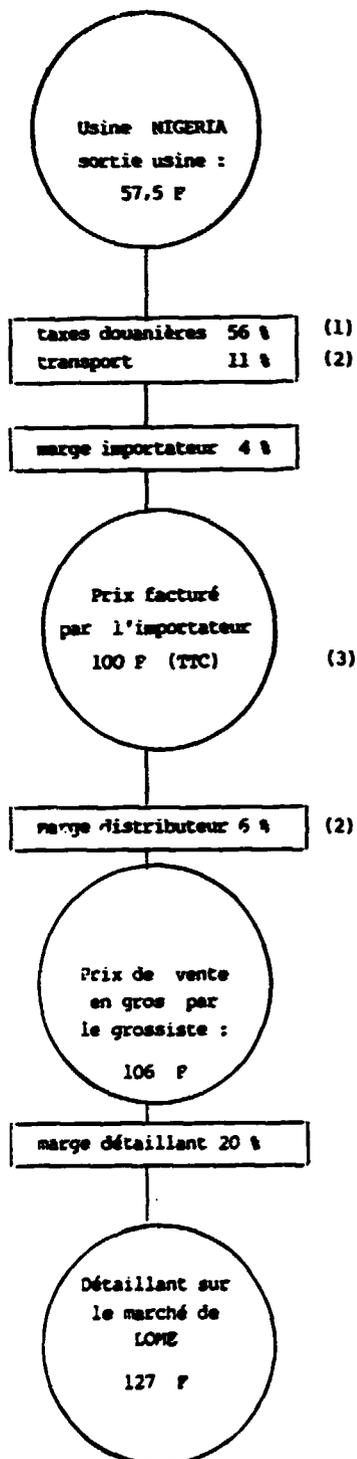
On terminera cette étude en proposant un nouveau tarif des articles I. T. P..

TABEAU 4

STRUCTURE DE PRIX PREVISIBLE

Produits importés du Nigeria

Produits fabriqués par I. T. P.



- (1) Le taux officiel (droit fiscal d'entrée, statistiques, péage, taxes sur les transactions) est de 56 %.
 (2) Estimation.
 (3) Pratiquement l'importateur ne paie pas de TGA (Taxe Générale sur les Affaires).
 (4) Marge réalisée par un distributeur I. T. P. qui se veut compétitif.
 (5) T.G.A. : Taxe Générale sur les Affaires.
 (6) Ce taux de remise concerne les distributeurs I. T. P. installés à Lomé.

2 - Interprétation des tableaux des prix au Kg :

L'examen des tableaux XI et XII nous amène aux considérations suivantes :

2.1 - Du point de vue de la concurrence :

. On constate que les bassines I. T. P. de grande contenance (modèles 55 et 45) sont vendues à un prix trop élevé par rapport à la concurrence.

. On constate que certains articles soufflés (jerrican 5 l., gourde 5 l.) sont sous évalués par rapport à la concurrence.

. On constate que le seau de 5 l., I. T. P., (s.c.) est plus cher de 30 % si l'on considère le prix de détail au Kg. En fait, comme le seau de même capacité importé est plus lourd, l'écart de prix de détail sur l'article se ramène à 10-15 %.

. Le critère de choix du consommateur demeure très souvent le prix de l'article. Certains facteurs peuvent néanmoins influencer l'acheteur. Ainsi la forme des articles ou certaines qualités de finition (aspect brillant, couleur) jouent lors de l'achat.

On remarque, par exemple, que le gobelet I. T. P. pèse 126 g et coûte au détail 200 F. Le modèle importé pèse 61 g et coûte 100 F. Le coût au Kg. du produit fini est sensiblement égal. Malgré un prix à la pièce plus élevé, le gobelet I. T. P. connaît du succès en raison de sa rigidité et sa solidité.

2.2 - Du point de vue des techniques :

L'étude comparative au niveau des procédés démontre que la technique de soufflage est plus chère que la technique d'injection. Le tableau suivant donne par la même occasion le niveau de prix des produits I. T. P. par rapport aux produits identiques importés.

Technique	Produit I.T.P. prix détail F CFA/Kg	Produit importé prix détail F CFA/Kg
injection bassines grande taille	1 300/1 500	960/1 150
injection cuvette moyenne	1 100/1 300	1 100/1 200
injection petite cuvette 1,5 à 2 l.	1 500	1 500
injection seaux grande taille, 15 à 20 l.	1 100	900/1 100
injection seau moyen 8,5 à 10 l.	1 250	1 200/1 300
injection seau 5 l.	1 400	950/1 050

injection seau 1,5 l à 2 l.	1 700	1 800
injection bol, assiette	1 700	1 600/2 000
soufflage pot à thé	1 900	1 650
soufflage jerrican	1 077 (1)	2 500
soufflage poupée	2 300	2 200

(1) Le prix de vente du jerrican I.T.P. de 5 l. est anormalement bas.

2.3 - Du point de vue de la taille des articles :

On démontre facilement que le prix du kilogramme de matière plastique transformée est plus élevé dans le cas des articles de petite dimension.

Article	poids en grammes	Produit I.T.P. prix détail F CFA/Kg	Produit I.T.P. Prix détail F CFA/Kg
-----	-----	-----	-----
Cuvettes moyennes (injection)	450/500	1 150	960
Petites cuvettes (injection)	65/80	1 500	1 500
Pot à thé (soufflage)	150/180	1 900	1 650
Poupée (soufflage)	55	2 300	2 200

2.4 - Remarques sur la compétitivité des produits I. T. P. :

Les produits I. T. P. ne sont pas en concurrence égale avec les produits d'importation pour plusieurs raisons :

a/ Le prix sortie usine du Nigéria est plus bas. Le niveau de production élevé de ces usines conduit à une rentabilité telle que l'incidence des frais fixes est faible.

b/ Les taxes d'entrée au Togo ne sont pas appliquées comme il se doit sur les produits importés du Nigéria.

c/ La Taxe Générale sur les Affaires (T.G.A.) n'est pas appliquée au niveau de l'importateur grossiste.

d/ Les distributeurs des produits importés du Nigéria travaillent sur un plus grand chiffre de vente. Ils peuvent ramener leur marge à 6 % au lieu de 11 % actuellement pratiqués par bon nombre de distributeurs I. T. P.

**TABEAU XI A - PRIX DES PRODUITS I.T.P. RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI**

Produits injectés Groupe A	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CFA	prix détail (prix du marché) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine H.T. (1) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine T.T.C. (2) F CFA/Kg
Bassine 55	876	1 300	1 484	1 041	1 145
Bassine 45	491	650	1 324	929	1 022
Cuvette 420	520	600	1 154	810	890
Cuvette 380	382	450	1 178	827	909
Cuvette 340	266	350	1 316	924	1 016
Cuvette 260	188	250	1 330	933	1 027
Cuvette 220	110	175	1 590	1 116	1 227
Cuvette 180	65	100	1538	1 079	1 187
Seau poubelle 20 l. (a.c.)	1 114(3)	1 265	1 135 (4)	796	876
Seau 8,5 l. (s.c.)	380(3)	473	1 244 (4)	873	960
Seau 5 l. (s.c.)	230(3)	324	1 408 (4)	988	1 087
Seau 1,5 l. (s.c.)	90(3)	150	1 666 (4)	1 169	1 286

a.c. : avec couvercle
s.c. : sans couvercle

- (1) coefficient prix détail/prix facturé usine Hors Taxes (H.T.) = 1,425.
 (2) coefficient prix détail/prix facturé usine Toutes Taxes Comprises (T.T.C.) = 1,296.
 (3) poids des articles non compris les anses en acier.
 (4) ce prix ne comprend pas le prix de l'anse. Il ne concerne que la matière plastique travaillée.

TABEAU XI B - PRIX DES PRODUITS I.T.P. RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI

Produits injectés Groupe B	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CFA	prix détail (prix du marché) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine H.T. (1) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine T.T.C. (2) F CFA/Kg
Bol dur n° 2	47	75	1 600	1 123	1 234
Bol dur n° 3	58	100	1 724	1 210	1 330
Bol léger souple	29	65	2 241	1 572	1 729
Gobelet	126	200	1 587	1 113	1 225
Assiette creuse n° 1	43	75	1 744	1 224	1 346
Assiette plate H.D.P.E.	56	75	1 339	940	1 033
Verre 3 dl.	27	65	2 407	1 689	1 958
Pot confiture a.c.	50	125	2 500	1 754	1 930
Vase de nuit	166	250	1 506	1 057	1 162
Passoire n° 1 (avec manche)	95	150	1 578	1 107	1 218
Passoire n° 2 (sans manche)	135	200	1 481	1 039	1 143
Lunch box G.M., a.c.	345	400	1 159	813	895
Lunch box P.M., a.c.	276	300	1 087	763	839

a.c. : avec couvercle.

(1) coefficient prix détail/prix facturé usine Hors Taxes (H.T.) = 1,425.

(2) coefficient prix détail/prix facturé usine Toutes Taxes Comprises (T.T.C.) = 1,296.

Remarque : Les prix au Kg des petits articles, obtenus par le calcul, sont très élevés du fait des marges plus importantes (bol léger souple, verre 3 dl., pot confiture a.c.).

TABEAU XI C - PRIX DES PRODUITS I.T.P. RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI

Produits soufflés	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CFA	prix détail (prix du marché) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine H.T. (1) F CFA/Kg	prix facturé par l'usine T.T.C. (2) F CFA/Kg
Poupée fillette	54	125	2 315	1 625	1 787
Ballon	49	125	2 551	1 790	1 969
Gourde 1 l.	66	150	2 272	1 594	1 754
Pot à thé	157	300	1 910	1 341	1 475
Gourde 5 l. (sans anse)	231	330	1 428	1 002	1 102
Jerrican 5 l.	325	350	929	652	717

(1) coefficient prix détail/prix facturé usine Hors Taxes (H.T.) = 1,425.

(2) coefficient prix détail/prix facturé usine Toutes Taxes Comprises (T.T.C.) = 1,296.

Remarque : Les prix des articles "gourde 5 l." et "jerrican 5 l." sont anormalement bas. Les prix de vente doivent être révisés (voir chapitre XII : proposition d'un nouveau tarif).

TABLEAU XII A - PRIX DES PRODUITS IMPORTES RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI

Produits injectés Groupe A	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CFA	prix détail (prix du marché) F CFA/Kg	prix facturé par l'importateur grossiste F CFA/Kg (1)
Bassine 450	820	800	975	768
Bassine 360	520	500	962	757
Cuvette 330 A (8,3 l.)	270	300	1 111	875
Cuvette 330 B (6,5 l.)	260	300	1 154	909
Cuvette 300 A (3,3 l.)	104	130	1 250	984
Cuvette 300 B (3 l.)	154	175	1 136	894
Cuvette 310, M.P., forme évasée	130	200	1 538	1 211
Cuvette 225 (1 l.)	82	125	1 524	1 200
seau 16 l. s.c.	603 (2)	665 (3)	1 102	868
seau 16 l. a.c.	841 (2)	765 (3)	909	716
seau 13 l. a.c.	563 (2)	670 (3)	1 190	937
seau 10 l. a.c.	384 (2)	473 (3)	1 231	969
seau 5 l. a.c.	260 (2)	274 (3)	1 054	830
seau 5 l. s.c.	288 (2)	274 (3)	951	749
seau, Metalloplastica, 2 l., anse en plastique	138	250	1 811	1 426
seau, Kishma plastic, 2,5 l. a.c.	190 (2)	350 (3)	1 842	1 450

a.c. : avec couvercle

s.c. : sans couvercle

(1) coefficient prix détail/prix facturé par l'importateur grossiste = 1,27.

(2) non compris le poids de l'anse.

(3) Ce prix ne prend pas en compte le prix de l'anse mais concerne la matière plastique travaillée.

Remarque : Les prix au Kg des petits articles, obtenus par le calcul, sont très élevés du fait des marges plus importantes (cuvettes 1 l., seau M.P. 2 l., seau Kishmaplastic 2,5 l.).

TABLEAU XII B - PRIX DES PRODUITS IMPORTES RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI

Produits injectés Groupe B	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CFA	prix détail (prix du marché) F CFA/Kg	prix facturé par l'importateur grossiste F CFA/Kg (1)
Bol Metalloplastica, rigide, Ø 140	72,5	100	1 380	1 087
Bol Bhopil, souple, Ø 140	66	75	1 136	894
Bol Bhopil, souple, Ø 115	30	50	1 666	1 312
Gobelet Dansy Ø 110	61	100	1 639	1 290
Gobelet Polyflex Ø 110	61	150	2 174	1 712
Gobelet Kishma Plastic Ø 110	51	50	1 000	787
Verre 4,5 dl.	47	100	2 127	1 675
Verre 3 dl. (Tulear)	38	100	2 631	2 072
Assiette creuse Kems Ø 200	45	100	2 220	1 748
Passoire avec manche, Papillon	108	175	1 620	1 275
Savonnière Polyflex	99,5	125	1 256	989
Boîte à savon Kems	32	125	3 906	3 075

(1) coefficient prix détail/prix facturé par l'importateur grossiste = 1,27.

Remarque : Les prix au Kg des petits articles, obtenus par le calcul, sont très élevés du fait des marges plus importantes (verres). Dans le cas de la boîte à savon le prix est surfait (la demande dépasse l'offre). Néanmoins, il y a lieu de tenir compte dans ce cas précis (boîte à savon Kems) de l'incidence du coût du moule dans la fabrication.

TABEAU XII C - PRIX DES PRODUITS IMPORTES RAMENES AU KG
DE PRODUIT FINI

Produits soufflés	poids en grammes	prix détail article (prix du marché) F CPA	prix détail (prix du marché) F CPA/Kg	prix facturé par l'importateur grossiste F CPA/Kg (1)
pot à thé	181	300	1 657	1 305
Jerrican 10 l.	400	1 000	2 500	1 968
Poupée	56,5	125	2 220	1 748

(1) coefficient prix détail/prix facturé par l'importateur grossiste = 1,27

Remarque : Le prix du jerrican de 10 l. est surfait.
Il semble qu'il s'agit là d'un produit rare mal approvisionné.

XII - PROPOSITION D'UN NOUVEAU TARIF

1 - Elaboration d'une grille de tarification :

Sur la base de l'étude entreprise au chapitre XI concernant les prix au Kg de produit fini on propose la grille de tarification ci-dessous :

	prix Hors Taxes facturé aux distributeurs de Lomé F CFA/Kg
1.1 - <u>Cuvettes et bassines (injection)</u>	
poids supérieur à 380 g	760
poids compris entre 375 et 190 g	900
poids compris entre 185 et 100 g	1 000
poids inférieur à 95 g	1 200
1.2 - <u>Seaux (injection)</u>	
poids supérieur à 800 g	800
poids compris entre 795 et 230 g	850
poids inférieur à 225 g	1 200
1.3 - <u>Articles divers, moyens et petits, (injection)</u>	
poids supérieur à 250 g	800
poids compris entre 245 et 100 g	900
poids compris entre 95 et 38 g	1 200
poids compris entre 37 et 20 g	1 250
poids inférieur à 20 g	1 400
1.4 - <u>Articles divers (soufflage)</u>	
poids supérieur à 300 g	850
poids compris entre 295 et 165 g	1 000
poids compris entre 160 et 50 g	1 400
poids inférieur à 50 g	1 500

2 - Utilisation de la nouvelle grille de tarification :

Les prix élaborés au paragraphe 1 ci-dessus sont des prix Hors Taxes facturés aux distributeurs de Lomé.

Pour obtenir le prix "Tarif Togo" de l'article, il faut multiplier le poids de l'article par le prix au Kg indiqué dans la colonne et multiplier à nouveau le résultat par 1,04 (4% de remise aux distributeurs de Lomé).

3 - Remarques concernant l'application du nouveau tarif :

- 3.1 - Les nouveaux "prix tarif" proposés au paragraphe 4 représentent le tarif de base.**

Pour obtenir le prix de vente H. T. appliqué aux distributeurs de Lomé, il y a lieu de tenir compte d'une remise de 4 % sur le prix tarif, si la marchandise est emportée par le client (marchandise enlevée à l'usine).

- 3.2 - Pour obtenir le prix de vente appliqué aux distributeurs des villes de l'intérieur (Kpalimé, Atakpamé), il y a lieu de tenir compte d'une remise de 11 % sur le prix tarif si la marchandise est emportée par le client. Ce cas concerne 12 % des ventes si l'on ne considère que les distributeurs hors de Lomé (Atakpamé et Kpalimé). Les autres villes ont des dépôts I. T. P. (voir chapitre IV paragraphe 1);**

- 3.3 - Dans les conditions actuelles, on applique une Taxe Générale sur les Affaires (10 % = T.G.A.) pour l'ensemble des clients du Togo.**

Il serait souhaitable, à ce sujet, que le Gouvernement du Togo prenne en considération une diminution du taux de Taxe Générale sur les Affaires (T.G.A.) actuellement pratiqué. Un taux efficace pour la compétitivité de l'I. T. P. se situerait à 5-6 % environ (1).

- 3.4 - Les nouveaux prix à adopter pour les clients à l'exportation doivent tenir compte d'une remise de 10 % sur le tarif. On constate ainsi que les prix à l'exportation H.T. (Hors Taxes) sont 20 % inférieurs aux prix du marché intérieur T.T.C. (Toutes Taxes Comprises).**

- 3.5 - Dans l'établissement des prix tarif, il y a lieu de tenir compte de l'incidence du coût du moule de certains articles. Ainsi, dans le cas des verres styron et de la carafe styron nous proposons une majoration de 5 % sur le prix calculé.**

Dans le cas des articles en polystyrène transparent il serait logique de tenir compte de l'incidence du coût de la matière plastique.

On propose une majoration de 10 % sur le prix calculé (verre styron, lunch box transparent, carafe).

(1) Une diminution du taux de T.G.A. ne représenterait pas un gain pour l'entreprise I.T.P. Cette diminution permettrait tout au plus de récupérer les pertes occasionnées par les remises faites aux clients : 11 % dans le cas des distributeurs hors Lomé, 10 % pour les clients à l'exportation.

4 - Application de la grille de tarification :

4.A - Articles injectés : seaux, bassines, cuvettes.

	Nouveau tarif F CFA	Variation augmentation + diminution -
Bassine 55 : 0,876 x 760 x 1,04	692	- 20 %
Bassine 45 : 0,491 x 760 x 1,04	388	- 20 %
Cuvette 420 : 0,520 x 760 x 1,04	411	- 15 %
Cuvette 380 : 0,382 x 760 x 1,04	302	0
Cuvette 340 : 0,266 x 900 x 1,04	249	- 13 %
Cuvette 300 F : 0,311 x 900 x 1,04	291	+ 16 %
Cuvette 260 : 0,188 x 900 x 1,04	176	+ 3 %
Cuvette 220 : 0,110 x 1,000 x 1,04	114	0
Cuvette 180 : 0,065 x 1,200 x 1,04	81	0
(1) Seau poubelle 20 l. [(1,114 x 800)+27]x1,04	955	- 2 %
(1) Seau 8,5 l. s.c. [(0,380x850)+25]x1,04	362	- 4 %
(1) Seau 5 l. s.c. [(0,230x850)+20]x1,04	224	- 11,5 %
(1) Seau 1,5 l. s.c. [(0,090x1200)+16]x1,04	124	- 6 %

s.c. = sans couvercle

(1) les poids indiqués pour les seaux correspondent à la matière plastique, non compris l'anse en acier.

Le prix des anses est ajouté par la suite :

seau	prix de l'anse F CFA
20 l.	27
8,5 l.	25
5 l.	20
1,5 l.	16

4 B - Articles injectés divers :

	Corrections	Nouveau tarif F CFA	Variation augmentation + diminution -
Verre 3 dl : 0,027 x 1 250 x 1,04		35	0
Bol léger souple : 0,029 x 1 250 x 1,04		38	- 5 %
Bol dur n° 3 : 0,058 x 1 200 x 1,04		72	+ 2 %
Verre 2 dl : 0,016 x 1 400 x 1,04		23	- 23 %
Bol n° 2 : 0,047 x 1 200 x 1,04		58	+ 3 %
Verre styron : 0,052 x 1 200 x 1,04	+ 15 % (1)	75	- 4 %
Assiette creuse n° 1 : 0,043 x 1 200 x 1,04		54	0
Assiette creuse n° 2 : 0,038 x 1 200 x 1,04		47	0
Assiette plate HDPE : 0,056 x 1 200 x 1,04		69	+ 23 %
pot confiture, a.c. : 0,050 x 1 200 x 1,04		62	0
Gobelet : 0,126 x 900 x 1,04		118	- 6 %
Passoire n° 1 : 0,095 x 1 200 x 1,04		118	- 3 %
Passoire n° 2 : 0,135 x 900 x 1,04		126	- 3 %
Vase de nuit : 0,166 x 900 x 1,04		155	- 11,5 %
Lunch box G.M.T, a.c. : 0,345 x 800 x 1,04	+ 10 % (2)	303	+ 12 %
Lunch box P.M.T, a.c. : 0,276 x 800 x 1,04	+ 10 % (2)	253	+ 16 %
Carafe : 0,195 x 900 x 1,04	+ 15 % (1)	210	0

G.M.T. = Grand Modèle Transparent

P.M.T. = Petit Modèle Transparent

a.c. = avec couvercle

s.c. = sans couvercle

(1) On augmente de 15 % le prix calculé pour tenir compte de la matière plastique plus chère (+ 10 %) et du moule plus élaboré (+ 5 %) -voir remarque 3.5-.

(2) On augmente de 10 % le prix calculé pour tenir compte de la matière plastique plus chère (voir remarque 3.5).

4 C - Articles soufflés :

	Nouveau tarif F CFA	Variation augmentation + diminution -
Poupée fillette : 0,055 x 1 400 x 1,04	80	+ 20 %
Pot à thé : 0,157 x 1 400 x 1,04	228	- 3 %
Gourde 1 l. : 0,066 x 1 400 x 1,04	96	0
Gourde 5 l. : (0,207 x 1 000)+15 x 1,04 (1)	230	+ 12 %
Jerrican 5 l. : 0,325 x 850 x 1,04	287	+ 24 %
Ballon : 0,049 x 1,500 x 1,04	76	- 5 %
Poupée lapin : 0,034 x 1 500 x 1,04	53	+ 13 %

(1) Dans le cas de la gourde de 5 l., on ne considère que le poids de matière plastique sans l'anse. Le prix de l'anse (15 F CFA) a été rajouté par la suite dans le calcul du prix de l'article.

XIII - OBJECTIFS DE DEVELOPPEMENT POUR L'INDUSTRIE
TOGOLAISE DES PLASTIQUES

- 1 - On constate aujourd'hui une faible présence d'I. T. P. sur le marché des articles ménagers au Togo (10 à 15 %) et dans les pays limitrophes (inférieur à 5 %).
- 2 - Le premier marché à conquérir est le marché intérieur. On estime qu'en améliorant son image de marque, comme précisé au paragraphe 1 du chapitre XI, l'I. T. P. est en mesure de multiplier par quatre ses ventes au Togo. Des mesures d'accompagnement sont nécessaires.

Parmi ces mesures, il y en a une qui ne concerne pas l'entreprise I. T. P. ; il s'agit du contrôle des marchandises importées du Nigéria. On peut affirmer que tous les efforts qui pourraient être entrepris par I. T. P. sont voués à l'échec si des dispositions nouvelles n'étaient pas prises par le Gouvernement en ce qui concerne l'application des taxes douanières sur les produits finis importés (1).

- 3 - Parmi les mesures d'accompagnement qui dépendent de décisions au niveau de l'entreprise I. T. P., nous dirons :

a/ Il est nécessaire que l'I. T. P. procède à un réajustement des prix comme cela a été proposé au chapitre XII.

b/ Il est nécessaire que le service commercial de l'I. T. P. assure un meilleur suivi auprès des distributeurs. Cet aspect a été développé au paragraphe 3 du chapitre IV.

c/ Il y a lieu de prévoir un approvisionnement plus régulier des marchés grâce à la constitution de stocks à l'usine. Il s'agit par la même occasion de raccourcir au maximum les délais de livraison aux distributeurs.

d/ Il est recommandé que l'I. T. P. développe son image de marque sur le marché des articles ménagers. A cet effet, on encourage la société à accentuer la promotion commerciale par des actions publicitaires (Télévision, Radio, Presse) (2).

- (1) A ce sujet, on peut dire que les statistiques douanières concernant les importations d'articles ménagers en matière plastique (numéro de nomenclature 39 02 95) au Togo sont faussés du fait des déclarations insuffisamment contrôlés.
- (2) A ce sujet, il convient de signaler qu'un distributeur (DK Plastique) a doublé son volume de ventes en avril 87 suite à une campagne publicitaire à la radio organisée dans le cadre d'une petite foire commerciale.

4 - Les objectifs de développement doivent constituer des étapes :

4.1 - Première étape : dans l'immédiat

- améliorer la production existante
- améliorer le suivi commercial

4.2 - Deuxième étape : septembre 87 à mars 88 :

- créer de nouveaux modèles :
 - . couvercle pour seau de 1,5 litre (en cours)
 - . savonnière (en cours)
 - . bassine circulaire profonde, modèle "Metalloplastica", diamètre 450 mm, capacité 26 litres
 - . bassine circulaire profonde, modèle "Métalloplastica", diamètre 360 mm, capacité 14 litres
 - . seau de 16 litres, résistant, sans couvercle, imitation seau en fer galvanisé
 - . cuvette évasée, forme cuvette émaillée, diamètre 400 mm, capacité 8 à 10 litres
 - . bidon de 2 litres
 - . seau de 13 litres résistant, avec couvercle.

4.3 - Troisième étape : mars 88 à décembre 88 :

- créer de nouveaux modèles :
 - . gobelet léger Ø 100 mm, hauteur 100 mm poids 50 g
 - . gourde de 0,5 l.
 - . gourde de 2 l.
 - . bassine circulaire profonde, diamètre 490 mm, capacité 34 l.
 - . bassine circulaire profonde, diamètre 330 mm, capacité 8 l.
 - . cuvette évasée, diamètre 300 mm, capacité 3 à 4 litres.
 - . cuvette évasée, diamètre 200 mm, capacité 2 à 3 litres.
 - . presse orange.

4.4 - Quatrième étape : Janvier 89 :

- créer de nouveaux modèles :

- . seaux légers avec couvercle, modèle "Global Plastic" ou "Robatek"
- capacité 5 litres
- capacité 10 litres
- capacité 13 litres
- capacité 16 litres.

5 - Au regard des mesures préconisées plus haut, il convient de parler des dispositions récentes prises par la Direction de l'I. T. P. en matière commerciale.

Le service des ventes qui comprenait avant 1987 2 cadres comptera dans un avenir proche 5 personnes, dont 2 affectées à la vente des articles ménagers.

Par ailleurs, on doit préciser que l'I. T. P. a procédé récemment au recrutement d'un chef de marketing directement rattaché à la Direction Générale.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DE L'ATELIER DE FABRICATION DES MOULES
POUR L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES(I.T.P)
US/GLO/81/I20/II-58/3I.6.A

Rapport technique d'après Mr Hayer Pierre expert
en moules métalliques

Mission prévue d'une durée de 2 mois, voyage et rédaction du rapport compris, et exécutée en liaison avec l'économiste industriel du 22 Mai au 5 Juin 1987 chez I.T.P et en France à la recherche de divers renseignements et à la rédaction du présent rapport, devant déterminer:

- les moules et matrices nécessaires à la production de nouvelles pièces plastiques détectées par l'étude de marché
- l'équipement nécessaire à ces nouvelles fabrications et à la satisfaction de clients éventuels
- l'étude comparative des deux alternatives de réalisation
 - extension de l'atelier existant
 - installation d'un nouvel atelier
- l'implantation et l'organisation de l'atelier dans chacun de ces cas
- le programme de production
- les besoins en personnel et utilités
- le calendrier de mise en oeuvre

La direction générale ayant lancé l'implantation d'une nouvelle ligne d'extrusion qui entraîne la construction d'un second hall où seront implantés les magasins des stocks

et un nouvel atelier d'outillage, nous abandonnons l'étude de l'extention éventuelle de l'atelier existant.

L'atelier d'outillage n'a produit que quelques petits moules de faible complexité, en raison de ses petits moyens matériels et n'a donc qu'une faible technicité .Par ailleurs, le marché du moule d'occasion offre à des prix intéressants un éventail de choix couvrant 70 a 80 % des besoins en moules des producteurs de pièces plastiques .Nous ne traiterons que la possibilité de couvrir les besoins d'I.T.P.

ETUDE DE L'ATELIER DE FABRICATION DES MOULES POUR
L'INDUSTRIE TOGOLAISE DES PLASTIQUES -(I.T.P.)

A. Atelier

Couvert et intégré dans une surface de 92 m² à l'intérieur du grand hall qui constitue l'usine.

I-Affectations et contraintes

I.1-Entretien,dépannage et réparation des outillages

I.1.1.-Les outillages sont censés après production,transiter dans l'atelier afin de vérification et d'intervention éventuelle.Entre autres raisons ,le manque d'effectif ne rend pas cela systématique.La priorité étant donnée aux dépannages.

I.2 - Entretien,dépannage,réparation et réalisation de moyens périphériques.

I.3 - Fabrication d'outillages neufs.

I.3.1 -I.T.P n'est pas doté d'un bureau d'études-lancement. C'est la chef d'atelier qui,lorsque la réalisation d'un outillage lui est confiée,en réalise l'étude et suscite les approvisionnements.

I.3.2 -Les matériaux sont de provenance européenne A.P.X et A.P.X I7 (de chez Aubert & Duval France) pour la majorité des cas.

I.3.3 -Les moyens matériels limitent les possibilités.

2.Effectif

2.I - 3 titulaires-I chef d'atelier

2 ouvriers qualifiés polyvalents

2 stagiaires.

2.1.1- Le directeur de production tend à fixer l'effectif à 5 personnes -I chef d'atelier + 4 ouvriers polyvalents.

2.1.2- Il est parfois fait appel à cet effectif pour suppléer aux besoins du service d'entretien général.

2.I.3 -Le niveau de qualification est excellent.

Le recrutement se fait auprès des lycées ou collèges techniques dont le degré de formation est très bon. Selon le rectorat, une action tendant à augmenter les connaissances pratiques est en cours.

3.-Matériel

3.I. - I fraiseuse Schaublin-22.(Suisse) 6 ans

console mobile course	400 mm
tête:orientable de	180 °
nez	150.30
course d'alisage	60 mm
table:course longitudinale	330 mm
transversale	160 mm
verticale	380 mm
équipée -d'un plateau circulaire ø-	250 mm
-d'une équerre inclinable	200X200 mm
-d'un petit compas alidade.	

3.I.I -Cette machine et son équipement sont en parfait état.

3.2.- I tour horizontal C.M.2-T.410 (Suisse) 6 ans.

Nez :	D.I.N
Hauteur de pointe	205 mm
entre pointe	1.500 mm
diametre sur le chariot	270 mm
sur le banc	410 mm
sur le rompu	530x250mm devant le nez
équipé d'un mandrin 3 mors fixes ø	200 mm
4 " revers.	
regl. ø	300 mm

3.2.I -Etat satisfaisant.

- 3.3.- I tour horizontal B & G (Hongrie) 30 ans.
Nez D.I.M
hauteur de pointe 200 mm
entre pointe 1.200 mm
- 3.3.I-Mauvais état.
- 3.4. -I rectifieuse plane, tangentielle G.E.R.(1979)
course longitudinale 500 mm
transversale 300 mm
verticale 250 mm
plateau magnétique 600x300 mm
- 3.4.I-Très bon état.
- 3.5. -I perceuse sensitive ALZMETAL AX 35 (R.F.A)1979
Cône morse n°2 ø maxi. 25 mm
table 300x300 mm
passage maxi. sous broche 600 mm
- 3.5.I-Bon état
- 3.6. -I affuteuse DECKEL S.O.(R.F.A) 1980
- 3.6.I-Très bon état
- 3.7. -I affuteuse DUBIED
- 3.7.I-Vétuste
- 3.8 -I touret d'affutage
- 3.8.I-Bon état.
- 3.9 -I scie alternative SCHMID 1979
diamètre maximum de passage 300 mm
- 3.9.I-Très bon état
- 3.10 -Un four de traitement thermique SOLO 1979
électrique 6kw
température maxi. 1.150°
capacité 200x200x400mm
- 3.10.I.
I bac de trempé à huile 400x400x600mm
- 3.10.2?
I four de préchauffe des électrodes

- 3.I0.3 -L'ensemble en très bon état
- 3.II. -Un poste de soudure électrique LORCH
rotatif 250 A.
- 3.I2 -I poste de soudure oxyacétylénique .

4. Possibilités actuelles d'exécution

- 4.I -Il n'y a pas de moyens de manutention installés ou ambulants, seulement une table de présentation roulante qu'il faut charger manuellement ce qui limite le poids des principaux éléments de moule à 70 kg. maximum.
- 4.2. -La charge maximum admissible sur la fraiseuse est du même ordre, ce qui limite la dimension des blocs à sensiblement : 400x400x75 mm ou ϕ 300x130 mm
- 4.3. -Le tour C.M.Z(c.f.3.2) pourrait admettre des dimensions un peu plus importantes et une charge d'environ 150 kg. soit 500x100 mm ou ϕ 350x200 mm.

B. Mesures à prendre

I. Moules nécessaires à de nouvelles fabrications

Les nouvelles pièces, détectées par l'économiste industriel et dont I.T.P devrait tendre à assurer la production, sont citées en annexe I.A à I.D. Pour chacune de ces pièces, un seul moule est nécessaire. Ceux des pièces n°1, 2 et 3 sont à exclure de la conception I.T.P car nécessitant un matériel par trop sous employé .

I.T.P a déjà exécuté quelques moules cités en annexe 2, ceux d'assiette H.P.D.E, de bols durs n° 2 et 3 et de verres 200 300, 500 ml l'ont été en environ 240 heures, étude comprise. Soit au taux horaire de 2300 F.CFA communiqué par I.T.P annexe 3, pour le premier quadrimestre 1987.

main d'oeuvre	240 x 2300	=	552000 F.CFA
fournitures		=	<u>150000 F.CFA</u>
prix de revient			702000 F.CFA

Ce coût comparé aux propositions du marché du moule d'occasion annexe 4.A et 4.B, est compétitif. Les actions menées par la nouvelle direction technique devant améliorer les temps de réalisation.

2. Equipement nécessaire à l'exécution de nouvelles pièces

Pour l'exécution de moules tels que les n° 4 et 5 de l'annexe I.A à I.D, I.T.P devra se procurer un tour à banc remplu pour diamètre 700mm et capable de supporter une charge de 600 kg et une fraiseuse capable de la même charge et d'un déplacement de 600 mm.

Le prix d'un tour neuf de cette capacité varie	
en France de :	17.000.000 à 25.000.000 F.CFA
et en occasion de :	1850000 à 2750000 F.CFA
le prix d'une fraiseuse	
neuve de :	22.000.000 à 30.000.000 F.CFA
et en occasion de :	2.250.000 à 3.200.000 F.CFA

L'effectif devra être porté à 6 titulaires ce qui disponibilisera environ 4000 heures an a la construction d'outillages.

I.T.P est en quête d'une presse d'injection de 160 a 200 T.de puissance de fermeture pour compenser la surcharge actuelle de cette gamme.Il n'y a pas lieu d'envisager,pour ces nouvelles fabrications,d'autres investissements.Les autres machines étant loin de la saturation et la aussi la nouvelle direction s'attache a améliorer tous les taux techniques de fabrication:

-Changements,cadences,temps d'interventions,arrêts divers, stockages.....

3. Installation de l'atelier

Il aurait été suffisant de procéder a un agrandissement de l'atelier actuel en portant sa surface a 150 m2,mais les nouvelles intentions de la direction générale d'I.T.P,amènent a la construction d'un nouveau hall.Cette installation sera balayée par un pont roulant de manutention.L'atelier sera construit sur une surface de 150 m2.Deux petits locaux lui seront adjoints.L'un pour y installer des bancs d'essais des circuits hydrauliques et de refroidissement ainsi qu'un poste de détartrage de ces derniers.Le second affecté aux opérations de polissage et de nettoyage des empreintes.Une implantation est proposée en annexe 5.

4. Calendrier

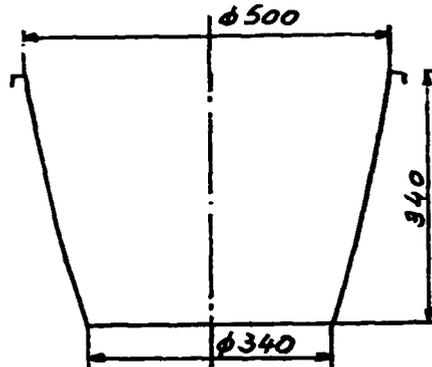
Toutes ces dispositions sont a mettre en oeuvre dès la construction du nouveau hall afin de produire au plus tôt, les nouvelles pièces qui sont déjà distribuées au Togo et dans la région,en provenance du Nigéria.

ANNEXE 1 - A

Moules à envisager

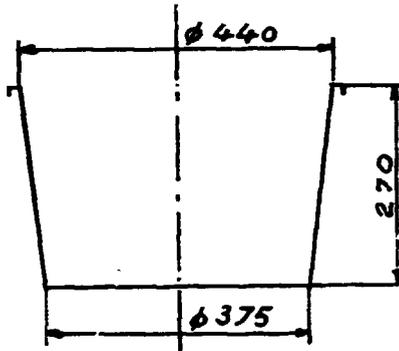
dimensions en m.m.

. 1 . bassine $\phi 550 - 481$.



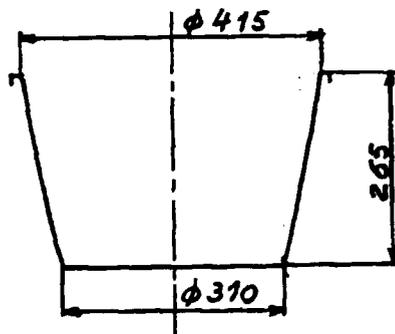
N° 1

. 2 . bassine $\phi 490 - 341$.



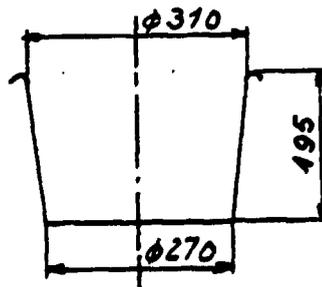
N° 2

. 3 . bassine $\phi 450 - 261$.



N° 3

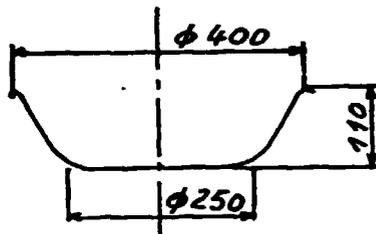
. 4 . cuvette $\phi 360 - 141$.



N° 4

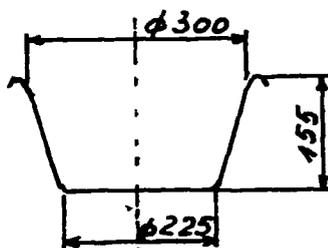
ANNEXE 1 - B

- 5 - cuvette évasée $\phi 400$ - 7 l.



N° 5

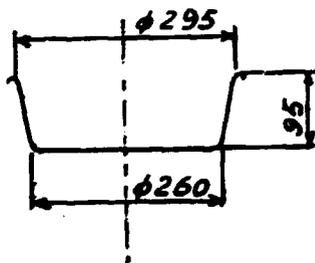
- 6 - cuvette profonde $\phi 330$ - 8,3 l.



N° 6

- 7 - cuvette

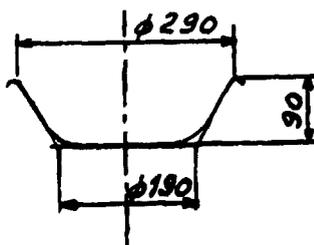
$\phi 330$ - 5,5 l.



N° 7

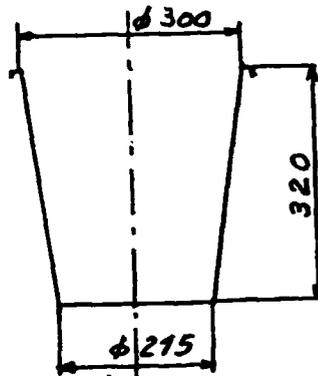
- 8 - cuvette

$\phi 300$ - 3 l.



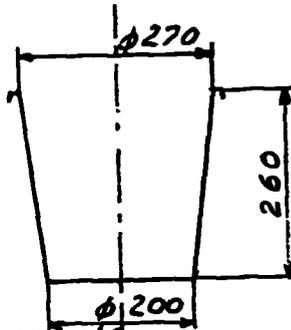
N° 8

9 - seau 16 l. avec couvercle



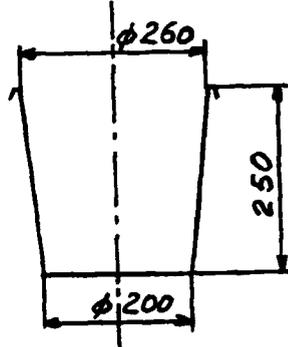
N° 9

10 - seau 13 l. avec couvercle



N° 10

11 - seau 10 l. avec couvercle



N° 11

12. couvercle pour seau 8,5 l.

N° 12

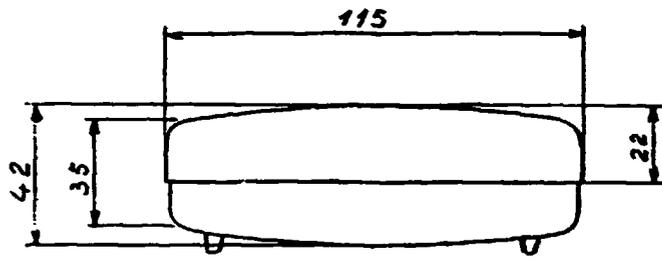
13. couvercle pour seau 5 l.

N° 13

14. couvercle pour seau 1,5 l.

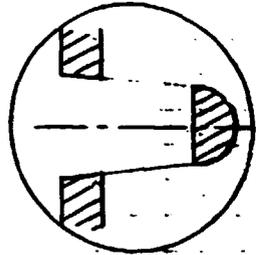
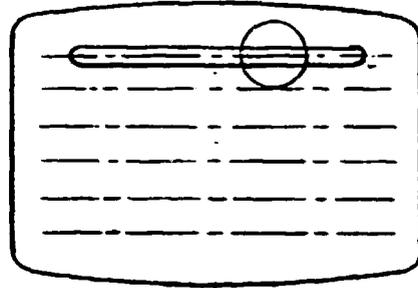
N° 14

15. bote à savon
ajourée au fond

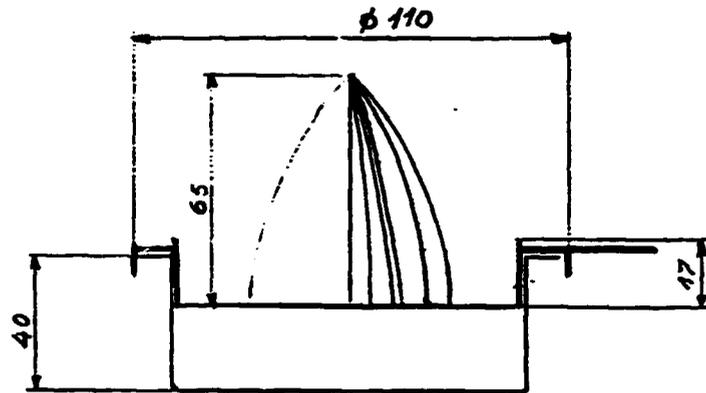


N° 15

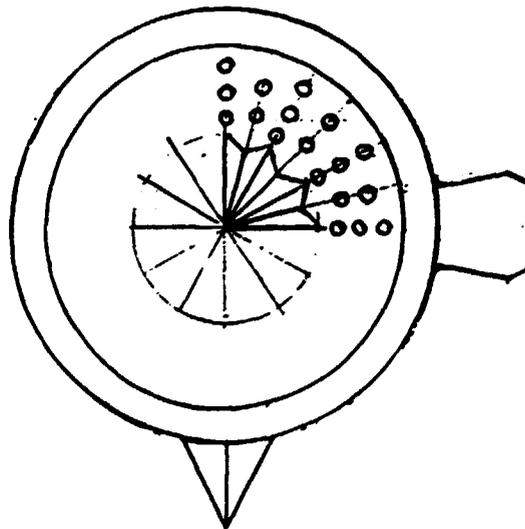
fond seul



16. presse orange



N° 16



ANNEXE 2

Moules fabriqués par I.T.P

Assiette plate H.P.D.E

Bol léger souple

bol dur n° 2

bol dur n° 3

pot de yaourt petit modèle

pot de yaourt grand modèle

couvercle pot de yaourt P.M

couvercle pot de yaourt G.M

seau 1.5 l

couvercle seau 1.5 l

verre 200 ml

verre 300 ml

verre 500 ml

pillulier

pot de confiture

couvercle pot de confiture

pots de pommade 30 et 50 mm

couvercles pots de pommade

bouteille SONICOG

bouteille Huileries Togolaises

ANNEXE 3.

Frais atelier -Effectif 3.p. 1987

: Nature des frais :	Janvier	Février	Mars	Avril	:
: Salaires	: 404.436	: 404.436	: 432.255	: 417.180	:
:	:	:	:	:	:
: Amortissements	: 597.092	: 597.092	: 597.092	: 597.092	:
:	:	:	:	:	:
: Frais généraux	: 64.800	: 51.300	: 62.000	: 52.000	:
:	:	:	:	:	:
:	1.066.328	1.052.828	1.091.347	1.066.272	:
:					:
: Heures	: 160	: 160	: 160	: 160	:
:	: "	: "	: "	: "	:
:	: 6.665	: 6.580	: 6.821	: 6.664	:
:	:	:	:	:	:
: Moyenne	: 6 683				:
	<u>3</u>				
		=	2 300Fr CFA		

4 Juin 1987

Annexe 4.A

Marché du moule d'occasion

Cours des monnaies à Lomé au 02.06.1987

D.M. 168.F C.F.A

D.K.K. 44,79 F+C.F.A

Lire Ita. 0,23 F+C.F.A

Ce marché est pourvu d'un nombre considérable de propositions dont voici quelques exemples (prix F.O.B)

EUGEN W GAGG R.F.A

seau emballage	1.000 g	7.000 D.M	1176000F CFA
"	" 5 000 g	21 250 D.M	3570000F CFA
"	" 10kg de 24000	à 32 000 D.M 4032000	à 5376000F CFA
verre	200 ml)	2 400 D..	403200F CFA
"	250 ml)		
"	500 ml)		
assiette	ø 215 mm	2 400 D.M	403200F CFA
bassine	ø 400x175 mm	15 000 D.M	2520000F CFA
égouttoir	ø 250 mm	6 000 D.M	1008000F CFA

INSPECTOR-PLASTIC MOULDS Danemark

seau avec couvercle	13 l	60 000 D.K.K	2687000F CFA
verre	200 ml)	18 000 "	801000F CFA
verre	250 ml)		
verre avec couv.	300 ml	12 000 "	537480F CFA
assiette	ø 177 mm	15 000 "	671850F CFA
égouttoir	ø 225 mm	40 000 "	1791600F CFA
saladier	5 l	40 000 "	1791600F CFA

ANNEXE 4.B

De provenance Italienne

cuvette	7 moules de ϕ 240 mm a 360mm	35000000 L.I	8050000F CFA
	soit un prix moyen de	1150000 F.CFA	
bassine	ϕ 350 mm	9000000 L.I	2070000 "
"	ϕ 400 mm	12000000 L.I	2760000 "
"	ϕ 450 mm	14000000 L.I	3220000 "
"	ϕ 500 mm	16000000 L.I	3680000 "

Nouvel atelier de moules

