



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

18740

**ORGANISATION DES NATIONS UNIES
POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL**

ONUDI

Division des Opérations
Industrielles

Service de l'Infrastructure
Industrielle

Mission Préparatoire

au

PROGRAMME D'ADAPTATION DES PRODUITS

DES

ILES DE L'OCEAN INDIEN (COI)

EN

VUE DE L'EXPORTATION

(Septembre - Octobre 1990)

Agrément

CLT 90/125

RAPPORT

de M. Denis COTON

le 26 octobre 1990

REMERCIEMENTS

Cette mission dans les Iles de l'Océan Indien a été grandement facilitée par toutes les personnes qui ont bien voulu consacrer une partie de leur temps à répondre aux questions de l'expert.

Qu'elles en soient toutes vivement remerciées.

Un témoignage particulier de reconnaissance est dû à Mme SMEDLER (Représentant Résident adjoint au PNUD de l'île Maurice) et à M. DEPORT (Directeur Régional de l'Industrie et de la Recherche de l'île de La Réunion) qui ont assuré sur place le succès matériel (et psychologique) de la mission.

Merci également au jeune ingénieur coopérant de la DRIR, M .SCHNEYDER pour son accompagnement à l'île Maurice et à Madagascar.

Denis COTON

PLAN DU RAPPORT

<u>PREMIERE PARTIE</u>	page
Objet et déroulement de la mission	1
I - 1. Objet et champ de la mission	2 à 4
I - 2. Calendrier	4 à 5
I - 3. Personnes rencontrées	6 à 8
 <u>DEUXIEME PARTIE</u>	
Analyse des problèmes et propositions	9
II - 1. Identification des produits exportables et actions proposées	10 à 19
II - 2. Projet de programme d'assistance technique	19 à 20
II - 3. Projet d'organigramme	21 à 22
 <u>ANNEXES</u>	
1 - Description du poste	24 à 27
2 - Note ONUDI sur le "Programme d'adaptation des produits en vue de l'exportation"	28 à 29
3 - Notification du calendrier de la mission (11 septembre 1990)	30
4 - Demande de modification du Secrétaire Général de la COI (14 septembre 1990)	31
5 - Liste des personnes rencontrées	32 à 34

PREMIERE PARTIE

OBJET ET DEROULEMENT DE LA MISSION

I - 1. OBJET ET CHAMP DE LA MISSION

Les termes de référence de la présente mission sont définis dans la "description de poste" (annexe 1) et une note de l'ONUDI sur le "Programme d'adaptation des produits en vue de l'exportation" (annexe 2). Quelques précisions complémentaires sont cependant nécessaires.

1 / C'est un projet relativement ancien dont la formulation devait être actualisée.

Les premières démarches remontent à 1986 et les données communiquées dans le document de référence, datant de 1988, sont insuffisantes. Des partenaires importants de la "Commission de l'Océan Indien" (C O.I.) - qui est l'organisme demandeur de l'Assistance Technique de l'ONUDI - l'Ile de la Réunion et l'Ile Maurice, n'ont pas envoyé de "listes de produits". Aucun des membres n'a d'autre part répondu à la question sur les "pays-cibles". Il convenait donc, sur place, d'obtenir de la part des demandeurs une meilleure expression de leurs besoins.

2 / Il est apparu, par ailleurs, à une phase assez récente de la procédure, que la contrepartie aurait souhaité une expertise internationale limitée aux seuls aspects de la normalisation et du contrôle de la qualité des produits. Le fait d'avoir choisi un expert "qualiticien" semblait renforcer cette hypothèse assez largement confirmée d'ailleurs par le point de vue exprimé sur place, par le Secrétaire Général de la COI.

Mais la désignation d'un premier expert - M. Pierre YIN - spécialiste du Marketing (qui, après s'être rendu aux Seychelles, a renoncé ensuite à la mission pour des raisons personnelles) pouvait tout aussi bien laisser entendre que l'expertise devait couvrir un champ plus large que celui du contrôle technique de la qualité.

C'est en définitive le choix qui a été fait par l'ONUDI et l'expert. C'est à dire celui de l'acceptation la plus large possible du concept "d'adaptation des produits" englobant techniques ou procédés de fabrication jusqu'au stade de la commercialisation (foires, expositions ou autres manifestations commerciales).

3 / C'est un projet de coopération "zonale" qui intéresse l'ensemble des îles de l'Océan Indien (les Grandes Comores, les Seychelles, Madagascar, La Réunion, l'île Maurice) et qui est piloté ou coordonné par le Secrétariat Général de la Commission de l'Océan Indien (COI), dont le siège est à "Quatre Bornes", île Maurice. L'objectif était donc de rechercher des produits qui intéressent, dans la mesure du possible, l'ensemble des partenaires - en dépit de la grande diversité (économique et démographique) des situations. L'approche "communautaire" du problème a donc été systématiquement privilégiée (cf infra II/Propositions). Et par exportation, on entend exportation "hors zone" - c'est à dire pour l'essentiel un choix de pays cibles choisis parmi les nations les plus industrialisées du Nord (USA, Europe), le Sud-Est asiatique étant considéré beaucoup plus comme un concurrent que comme débouché possible pour les produits de la zone.

Une mention particulière doit être faite des relations nouvelles qui sont en train de s'établir avec l'Afrique du Sud et les autres pays de l'Afrique australe et orientale compris dans une autre organisation zonale, la ZEP - ou zone d'Echanges Préférentiels" - à laquelle appartiennent Maurice et les Comores. C'est un fait relativement récent et qui ouvre d'autres champs plus vastes de "coopération régionale". Il ne pouvait être question dans le cadre de la présente mission d'aller plus avant dans l'étude de ces nouvelles relations commerciales ou industrielles avec l'Afrique du Sud et la ZEP. Celles-ci devront cependant être prises en compte pour l'élaboration d'un programme d'exportation des produits de la COI.

4 / Il est rappelé ici qu'il s'agit d'une "mission préparatoire" à un programme d'intervention de l'ONUDI qui devrait être beaucoup plus élaboré dans le cadre d'un "document de projet". L'auteur du présent rapport s'est efforcé cependant d'aller aussi loin que possible dans le détail - dans les limites du temps qui lui étaient imparties - de telle sorte que le travail de mise au point d'un document de projet - si les propositions de la deuxième partie du rapport sont retenues - en soit largement facilité.

*

* *

I - 2. CALENDRIER DU PROGRAMME DE VOYAGE DE LA MISSION DU 22 SEPTEMBRE AU 13 OCTOBRE 1990.

Le programme de voyage qui avait été arrêté par l'ONUDI est rappelé dans l'annexe 3 du rapport. Trois séjours d'une durée à peu près égale et s'étalant sur trois semaines étaient prévus à La Réunion, Maurice et Antananarivo.

Le séjour à Maurice au siège de la COI devait permettre une ou plusieurs réunions avec les autres partenaires et notamment les représentants des Seychelles et des Comores. Le séjour à La Réunion, devait coïncider avec la réunion du Sous-Comité "Normalisation et Qualité des Produits" de la Commission Régionale de Coopération Industrielle (CRCI) afin de permettre à l'expert de soumettre ses conclusions aux représentants de la COI dans ces groupes de travail.

En fait ce programme a été assez profondément modifié. A la demande de la COI, (cf annexe 3), l'expert a dû écourter son séjour à Maurice pour se rendre aux Comores (Moroni) du 8 au 11 octobre. Par ailleurs, la réunion du Sous-Comité Normalisation à Saint Denis a été annulée et repoussée au mois de novembre. Il n'a, d'autre part, pas été possible à l'expert de participer aux travaux du Comité Régional de Coopération Commerciale (CREC) qui s'est tenu à l'Ile de la Réunion lorsqu'il se trouvait à Moroni. La concertation avec les membres titulaires de la COI a donc été réduite au minimum. Des conclusions provisoires ont néanmoins pu être présentées par l'expert avant son départ de la Grande Ile au Président en exercice de la CRCI, Secrétaire Général du Ministère de l'Industrie de Madagascar, pour ce qui concerne ce pays et à l'OPL (Officier Permanent de liaison) de l'Ile de la Réunion pour l'ensemble du programme.

Les inconvénients des changements de programme sont évidents. Le temps utile consacré aux rencontres et aux visites est plus court. Ainsi, il n'a pas été possible de visiter à l'Ile Maurice d'autres établissements que les "Moulins de la Concorde" à Port Louis et en particulier d'avoir un seul contact avec des entreprises implantées en zone franche, notamment dans le secteur de la confection des produits textiles. Il faut, cependant, convenir que le voyage aux Comores - effectué pourtant dans des conditions précipitées a permis une bien meilleure compréhension des problèmes locaux.

*

* *

I - 3. PERSONNES RENCONTREES

La liste en est donnée en annexe 5. Celle-ci est incomplète, si on compte les adjoints ou collaborateurs des personnes visitées (et dont les noms sont rarement communiqués), c'est environ une centaine de responsables qui ont pu être rencontrés au cours de cette mission, dans les milieux administratifs et professionnels compétents. L'information recueillie permet de formuler des propositions sur des bases objectives et sérieuses. On regrettera toutefois, comme c'est presque toujours le cas dans ce type de mission pilotée par les "institutions", de n'avoir pas rencontré autant de chefs d'entreprises qu'on l'aurait désiré. Mais ceux-ci, il est vrai, ne sont pas toujours bien disposés à l'égard des nombreux experts internationaux qu'ils reçoivent et dont ils ne voient pas forcément l'utilité.

Faut-il ajouter qu'il n'existe pas toujours une coordination suffisante dans la programmation des missions d'expertises. Ce n'est pas tout à fait normal, par exemple, qu'un expert de l'ONUDI ait précédé de quelques semaines la présente mission pour faire un inventaire des moyens existants en matière de normalisation et de contrôle de la qualité et qu'on l'apprenne sur place. Il faut savoir, d'autre part, que le CCI ⁽¹⁾ a mis à disposition du Ministère du Commerce un "Conseiller Technique principal" (CTP) pour un projet (MAG 87.005) concernant la "Promotion de la qualité des produits pour les échanges extérieurs de Madagascar". On n'est pas loin du tout du "programme (ONUDI) d'adaptation des produits en vue de l'exportation". Mais dans la pratique, les deux programmes peuvent être complémentaires au lieu de se concurrencer, le CTP, M. KHERES, étant plutôt chargé du contrôle de la qualité des produits alimentaires.

(1) Centre de Commerce International

Les programmes de visites ont été pilotés dans des différents pays comme suit :

- à Madagascar, par le Secrétaire Général de l'Industrie et des Mines (MIEM) ;
- à La Réunion, par le Directeur Régional de l'Industrie et de la Recherche (DRIR) qui a mis à la disposition de l'expert un jeune ingénieur de sa direction, M. SCHNEYDER ;
- à Maurice et aux Comores, par les Directeurs du Commerce Extérieur.

La rencontre, dans chacun des pays visités, à l'exception de l'Ile Maurice, avec les Officiers Permanents de Liaison (OPL) de la COI a été très utile au cadrage politique ou global de la mission.

On remerciera enfin, MM. les Représentants - Résidents des "PNUD" de l'Ile Maurice et de Madagascar - d'avoir marqué leur intérêt de principe pour le "programme" en recevant personnellement la mission.

Le Représentant Résident de Madagascar a rappelé quelles étaient ses orientations prioritaires concernant notamment la nécessité de développer les échanges humains dans la Zone.

Dès lors qu'un programme cohérent pourrait être bâti, rien ne s'opposerait à sa prise en considération dans le cadre des financements du prochain "cycle" du PNUD. (cf IIème Partie : Propositions)

Le nouveau directeur de l'ONUDI, - dans la zone - M. d'ADESKY a suivi de près le déroulement de la mission à Madagascar et a été tenu informé de ses conclusions.

Il a facilité le contact aux Comores avec le PNUD et en particulier avec un autre expert ONUDI. M. SIDIBE, travaillant sur le "programme national de la seconde décennie du développement industriel de l'Afrique".

On soulignera, pour terminer, la contribution précieuse de Mme SMEDLER, adjointe du Représentant-Résident de Port-Louis, dans l'organisation générale de programme et en particulier dans une intervention décisive pour intégrer la visite aux Comores dans l'ensemble de ce programme sans qu'il en soit fondamentalement perturbé.

DEUXIEME PARTIE

ANALYSE DES PROBLEMES ET PROPOSITIONS

II - 1. IDENTIFICATION DES PRODUITS EXPORTABLES ET ACTIONS PROPOSEES

II - 1.1. Critères de sélection (et d'exclusion)

Ceux-ci sont bien définis dans les termes de référence des "programmes d'adaptation des produits en vue de leur exportation (cf annexes 1 et 2)". Il convenait, d'autre part, de partir de listes proposées par les pays membres de la COI. Un choix restait à faire pour que la liste soit commune à tous les pays membres, même si dans certains cas l'action proposée vise un pays, nommément désigné, parce qu'il est le seul à une grande échelle à pouvoir assurer la production du dit produit (exemple les pierres d'ornementation de Madagascar). Le plus souvent, les produits sont communs à deux ou trois pays de la Zone, mais il peut y avoir une certaine division du travail ou des complémentarités entre les partenaires favorables à des coopérations efficaces (ce sera le cas par exemple du Bois et de l'Ameublement entre des entreprises de La Réunion et de Madagascar). Toutes les fois où c'est possible, et là encore pour des raisons d'efficacité, il est important de désigner un pays chef de file de l'opération proposée, par exemple les Grandes Comores (Moroni) pour l'affinage et la transformation des huiles et dérivés du coprah.

Les produits retenus tiennent compte toujours de deux facteurs essentiels : l'existence d'un ou plusieurs opérateurs (des hommes ou des femmes que l'expert a pu rencontrer) et l'existence d'un projet ou d'une volonté politique de développement et d'exportation s'inscrivant dès maintenant dans la perspective du "programme d'exportation" de l'ONUDI.

A contrario, il ne pouvait être question de chercher à "adapter" des produits dont les opérateurs eux-mêmes considèraient que le débouché normal devait rester le marché local (y compris les autres pays de la zone, sauf si c'était le test préalable à des exportations extérieures à la zone).

On a considéré, malgré la demande, voire certaines pressions locales (par exemple les "Litchies") que l'exportation des "produits frais" n'entrait pas dans le champ du présent programme - d'autres agences internationales pouvant les traiter (FAO ou CCI). Il n'en demeure pas moins que la question de l'emballage, du conditionnement et de la conservation des produits (mise en place de chaînes de froid) est une des conditions préalables et prioritaires de la mise en valeur des richesses naturelles locales de ces pays (c'est vrai surtout à Madagascar). On sait que l'industrie "régionale" de l'emballage (verre ou plastique) est tout à fait insuffisante voire inexistante et qu'on pourrait trouver là matière à une mission "ad hoc" de l'ONUDI venant en appui des propositions qui suivent sur les produits (plus) industriels. A signaler cependant que le CCI a financé une étude sur l'emballage et qu'un spécialiste marocain du Centre Technique de Casablanca aurait déjà effectué une mission sur le sujet.

Dans le même ordre d'idées - et aussi parce que l'expert n'a rencontré aucun responsable du secteur - les produits de la pêche (frais ou conserves) n'ont pas été pris en considération dans le présent rapport. Bien que - comme l'a dit très justement fait remarquer une des personnalités rencontrées à Madagascar, "l'Océan Indien c'est d'abord la mer". Des produits (langoustes, crevettes, camaron ...) sont très demandés. C'est la "production" qui a du mal à suivre. Il pourrait toutefois y avoir des problèmes de "qualité" en ce qui concerne certaines préparations et notamment la fumure des poissons (espadon, merlin, anguille de mer). D'une manière plus générale des efforts sont à faire pour tous les produits

sur les garanties à donner en matière de dates de préemption. Là encore, il s'agit d'un vaste dossier très spécifique et qui mériterait à lui seul une étude particulière, si elle n'a pas déjà été faite...

II - 1.2. Liste des produits (ou secteurs retenus) et analyse des actions à engager

II - 1.2.1. Pierres d'ornementations, précieuses et semi précieuses.

Le Directeur des Mines et de la Géologie de Madagascar a présenté un programme important de mise en valeur des pierres précieuses (ou semi précieuses) de son pays. Ce projet s'intègre dans une nouvelle politique minière basée sur la professionnalisation du secteur minier.

Il s'agit notamment de mettre aux normes internationales (de présentation, de qualité) les pierres de la "grande ile" et d'aider les petits producteurs miniers à s'adapter à ces nouvelles normes, par un effort systématique d'information (et de formation). Il est prévu d'ouvrir dans les régions minières sept "vitrines" où seraient présentées les pierres conformes à la demande internationale.

Des "bourses" d'achat de pierres précieuses seraient créées garantissant un prix minimum aux producteurs. Les moyens d'essais du Laboratoire Central de la direction seraient renforcés (et modernisés). Il est prévu de construire un nouveau bâtiment sur le "campus" où se trouve actuellement la direction des mines. La direction envisage enfin de créer un centre audiovisuel de présentation de produits (normalisés) à des fins pédagogiques (et commerciales) ainsi que de réaliser une banque de données géologiques informatisée.

Cette politique doit impliquer les acheteurs - et notamment les marchands-négociants des îles et des pays "du Nord". Elle devrait également faire appel à l'expertise internationale (française, brésilienne ou africaine du sud...).

II - 1.2.2. Maroquinerie

La matière première existe en abondance : le troupeau de zébus de Madagascar est égal, voire supérieur à l'importance de la population (11 M. d'habitants). Mais la qualité des peaux n'est pas toujours assurée et réagit forcément sur la qualité des produits finis. Ce qui dans la situation actuelle n'est pas très grave. Les deux grandes tanneries de Madagascar, notamment celle de Diego Suarez font le tri. Le cuir brut de bonne qualité est exporté ; restent pour le marché intérieur des peaux de second choix travaillées exclusivement en milieu artisanal et vendues sur le marché local de la maroquinerie. Les usines de chaussures BATA, en difficulté, seraient en voie de modernisation. L'exportation de chaussures n'est pas, à l'heure actuelle, à l'ordre du jour.

Le problème de l'assouplissement des peaux pour une maroquinerie exportable n'est cependant pas insoluble. Une expérience est en cours où des donneurs d'ordre - marchands - fabricants disposant de capitaux et pouvant avoir accès au marché international - réalisent des opérations d'intégration verticale de la collecte des peaux à la commercialisation des produits finis. Des équipements légers spécifiques existent permettant d'affiner et d'assouplir la peau avant tannerie en milieu local. La coupe et la couture se font ensuite dans des petits ateliers artisanaux ou dans des établissements plus concentrés.

La mise en oeuvre systématique et à une plus large échelle de cette entreprise se heurte à l'obstacle d'une grave insuffisance du niveau d'encadrement à tous les stades : tannerie, conception et finition. L'assistance technique internationale est sollicitée pour mettre en place rapidement un programme de conseil et formation dans les industries du cuir et de la maroquinerie : L'intervention d'un ou plusieurs "designers" ne serait pas d'autre part inutile.

II - 1.2.3. Textile et confection

Le modèle de croissance ou de décollage de l'Ile Maurice par délocalisation (en zone franche) des industries (européennes) du textile-confection - tissus ou maille - (chemises, pantalons, tee-shirts, tricots...) est actuellement à la croisée des chemins dans l'ensemble des îles de l'Océan Indien. Toutes veulent imiter Maurice et profiter soit de la différencielle de salaires (Madagascar, Comores), soit d'un accès plus facile (hors quota) aux marchés internationaux (La Réunion). De nouvelles coopérations se mettent en place entre partenaires de la zone, du tissu de Madagascar est confectionné à Maurice, du tricot fabriqué à La Réunion est fini à Madagascar etc...

Madagascar réoriente ou restructure son industrie textile, ouvre ses frontières aux importations de coton portant des coups assez durs à sa propre industrie, mais en même temps, prend le parti de chercher de nouveaux débouchés à l'exportation pour ses fibres ou ses tissus de coton.

Les conclusions du rapport "BOUNINE" tendant à privilégier "l'économie informelle (modèle du Prato, en Italie) (1) et le "haut de gamme" sur la production de masse sont adoptées par le gouvernement.

De leur côté, les donneurs d'ordre des pays du Nord (par exemple, les entreprises de vente par correspondance) sont, compte tenu d'une conjoncture moins favorable, de plus en plus exigeants sur les niveaux de qualité y compris pour des produits de moyen ou de bas de gamme fabriqués en série..

(1) un ou plusieurs grands négociants donneurs d'ordres organisent la production haut de gamme et en petites séries de produits fabriqués dans une multitude de petits ateliers de confection, artisanaux ou familiaux.

Les fournisseurs doivent mettre en place, en collaboration avec leurs clients, des systèmes d'assurance de la qualité certifiés ou non par des organismes extérieurs. Condition impérative pour obtenir de nouvelles commandes.

La concurrence par les prix ne suffit plus ou devient impossible dans le cas de l'Ile Maurice.

Pour les nouveaux venus sur le marché, c'est le cas par exemple d'entreprises petites ou moyennes de confection qui se sont créées à Madagascar ou aux Comores, ils ont besoin d'une assistance technique en matière de gestion de production (et de maintenance). Celle-ci ne pouvant pas être assurée en permanence par les seuls fournisseurs de machines (ce qui est actuellement le cas au moment de l'installation des équipements).

Peu ou prou, ces pays ont besoin de mettre en place l'équivalent même modeste de "services" collectifs d'assistance ou de conseils ou "centres techniques" existant dans les vieux pays industrialisés.

L'insertion de ces nouvelles entreprises dans le système économique mondial suppose enfin qu'un travail exceptionnel de promotion et de communication soit fait pour mieux les faire connaître par leurs futurs partenaires (voyages, séminaires, foires-expositions, etc...). Il s'agit là, pour ces pays, de gros efforts d'investissements qui ne peuvent être faits sans le concours de la communauté internationale.

II - 1.2.4. La filière "Coprah"

Parmi les ressources naturelles à valoriser, la noix de coco est sans doute une des richesses ou des spécificités les plus grandes des îles de l'Océan Indien, notamment aux Comores et aux Iles Seychelles.

La Banque Mondiale a financé aux Comores un projet ambitieux de remplacement des cocotiers géants actuels (peu accessibles ou à des prix exorbitants) par des cocotiers nains dont l'exploitation devrait être plus rentable. Les résultats ont été jusqu'à présent décevants, les paysans n'acceptant pas de prendre de nouveaux risques au moment même où les cours s'effondraient sur le marché mondial.

L'huile brute de coco est concurrencée par l'huile de palmiste et ne peut être commercialisée comme huile de table qu'après des opérations assez lourdes de raffinage. Elle sert actuellement à la production de savons fabriqués dans deux entreprises aux Comores mais qui n'approvisionnent que le marché local.

Il existe aux Seychelles un projet de fabrication de "crème de coco" utilisable dans les glaces et les biscuits. D'autres utilisations sont possibles, par exemple comme cosmétiques ou produits de beauté. On vend en Europe du "rapé de coco" en sachets plastiques pour la consommation alimentaire. On peut également imaginer la production (industrielle) de jus ou de lait de coco destiné à l'exportation. Il existe même des "fibres" de coco.

L'expert de l'ONUDI, M. SIDIBE, rencontré à Moroni et chargé du programme national de la "seconde décennie du développement industriel de l'Afrique" a recommandé sur l'ensemble de cette filière "coprah" des études de marchés, de recherche technologique ou de faisabilité. C'est effectivement un préalable à des actions d'adaptation. Rien ne devrait s'opposer cependant à l'inscription de la filière dans le présent programme d'adaptation, étant précisé que la priorité devrait être donnée au problème de l'affinage des huiles de coprah et à l'adaptation des produits dérivés en vue de leur exportation.

II - 1.2.5. Les huiles essentielles

Les îles de l'Océan Indien sont toutes exportatrices d'épices vendues le plus souvent à l'état brut : clous de giroflé, poivre, vanille, gingembre, ylang ylang, vétiver, etc...

Les plantes aromatiques quand elles ne sont pas consommées à l'état brut sont transformées dans les pays industrialisés en extraits, arômes ou essences utilisés dans les parfums ou les produits pharmaceutiques.

Naturellement la question est posée par les pays producteurs de la transformation sur place de ces plantes aromatiques en huiles essentielles. Il y a déjà quelques réalisations mais de caractère plus ou moins artisanal (le "BWA NWAR" aux Seychelles). Les obstacles à cette transformation sont réels. De nature technique, les problèmes de "composition" et de "distillation" pour fabriquer des essences conformes aux normes internationales sont rarement maîtrisés au plan local. Il s'y ajoute bien évidemment des résistances commerciales et une protection sans faille des "secrets de fabrication". Le lancement "commercial" de nouveaux produits (publicité) exige des ressources considérables souvent très supérieures aux capacités de financement des entreprises locales.

Il n'est peut être pas inutile cependant de citer le cas du Maroc où il existe, à Casablanca, une entreprise florissante de production d'eaux de toilette et de parfums qui exporte ses produits non seulement dans les pays comme le Moyen-Orient ou l'Afrique mais également au Québec.

Il est proposé de chercher à élargir l'expérience des Seychelles des "parfums exotiques" dans un premier temps à la communauté des pays de la COI et de rechercher ensuite dans le cadre d'un partenariat avec une grande société multinationale (type l'Oréal) s'il n'y a pas de possibilité de "délocalisation" ou d'introduction dans la gamme existante de produits nouveaux affichant leur "origine exotique".

II - 1.2.6. Fruits tropicaux : jus, concentrés, arômes naturels

C'est ici le processus inverse qui est recherché et qui pose deux catégories de problèmes bien distincts :

- la première concerne la reconnaissance ou l'identification des produits - composition exacte, date de préemption -, adjuvants, en gros des problèmes de normalisation. On sait que la réglementation française, par exemple, très contraignante s'applique à l'Ile de La Réunion.

Au contraire, il n'existe pas de réglementation particulière à l'Ile Maurice. La question a été posée à la mission d'une assistance pour la mise aux normes européennes des produits pour l'ensemble des membres de la COI ;

- la seconde, pose des problèmes technologiques d'extraction et de (longue) conservation de ces arômes naturels. Des "pilotes" ont été mis au point et fonctionnent à La Réunion avec des financements régionaux et européens. Des coopérations avec les autres partenaires de la COI ne sont pas impossibles, sous forme de licences, de brevets ou d'assistance technique. On a évoqué à cette occasion l'intérêt de mettre au point des procédures de "rapprochement d'entreprises".

II - 1.2.7. Bois - Ameublement

Madagascar dispose avec le bois de palissandre d'une source rare très recherchée dans l'ameublement des pays riches. Mais il n'existe pas actuellement d'exportation de meubles en palissandre. Celle-ci est-elle possible ? Sans doute, si comme l'ont proposé certains fabricants de La Réunion, on réussit à établir des coopérations entre fabricants de meubles, européens, réunionnais et malgaches.

Compte tenu des taux de salaires, les fabricants de meubles de La Réunion ont intérêt à délocaliser leur production à Madagascar comme ils le font actuellement avec la Malaisie ou le Pakistan, n'assurant dans leurs ateliers que la finition et le montage. C'est un processus comparable qui peut être mis en oeuvre avec des fabricants européens dans le cadre d'opérations de partenariat, bilatéraux ou triangulaires. L'établissement de nouveaux courants d'échanges de ce type ne peut être dans un premier temps qu'assez limité. Au-delà d'ailleurs reste posé le problème immense du déboisement de Madagascar, qui sort bien évidemment du champ de la présente étude.

II - 2. PROJET DE PROGRAMME EN VUE DE L'ETABLISSEMENT D'UN **"DOCUMENT DE PROJET"**

Cette mission préparatoire devait permettre, si ses conclusions étaient positives, de jeter les bases d'un "document de projet" constitutif du programme à mettre en oeuvre avec la participation de l'ONUDI. A condition bien sûr que des moyens de financement puissent être réunis. Le Représentant Résident du PNUD à l'Ile Maurice (siège du secrétariat général de la COI) aurait déclaré au cours de la réunion de cette organisation à MAHE en octobre 1989 qu'on pouvait envisager de dégager sur le prochain cycle du PNUD une ligne de crédit de l'ordre de 1 million de dollars pour financer un programme prioritaire de développement des échanges commerciaux et de création d'activités productives. Pour sa part, le Représentant Résident de Madagascar considère comme très utile la mise à disposition des responsables de la COI d'une enveloppe budgétaire facilitant les déplacements régionaux et hors zone des "opérateurs" économiques ou professionnels de cette nouvelle communauté.

Si ces principes étaient confirmés, un projet d'assistance à l'adaptation et au développement de l'exportation des produits de l'Océan Indien avec une durée de 2 à 3 ans pourrait très globalement se décomposer comme suit (reflétant trois types d'assistance et deux options), chacune avec des priorités différentes quant à l'apport proposé :

Unité : 1 000 \$	Option I	Option II
<u>1/ Financement d'équipements</u>		
Participation au financement d'une ou plusieurs vitrines d'exposition des pierres précieuses (normalisées) de Madagascar	100	125
Participation à l'équipement de petits laboratoires d'essais et de contrôle en matière de fabrication de certains produits : Huiles essentielles. Huile de Coprah. Jus et arômes naturels de fruits tropicaux	100	125
Sous-Total	200	250
<u>2/ Expertise technique</u>		
Envoi d'experts (<u>conseil et formation</u>) pour des missions de moyenne durée (2 ou 3 mois)		
en gestion de production : qualité, maintenance, design Textile, confection Maroquinerie	150	170
en Technologie (études et recherche) Coprah Huiles essentielles	150	180
Sous-Total	300	350
<u>3/ Promotion, Communication, Partenariat</u>		
. Documentation, publication	100	100
. Voyages	200	150
. Séminaires, foires, expositions Zone/hors Zone	200	150
Sous-Total	500	400
Total	1,000,000	1,000,000

Ces chiffres sont bien évidemment donnés à titre indicatif ou comme hypothèse de travail. On a cependant clairement dégagé comme priorité une demande d'information, de mise en contact, de recherches de partenaires - beaucoup plus que de dépenses d'investissement matériel ou d'équipement de laboratoires.

Les structures actuelles de la COI ne permettent pas la mise en oeuvre d'un programme complexe tel que défini ci-dessus. Une structure ad-hoc doit être mise en place. A cet effet, il est proposé que l'appui s'oriente vers la structure d'accueil (première phase) pour la mise en oeuvre du programme (deuxième phase). On en donne ici une simple esquisse, là encore à titre indicatif, pour montrer la faisabilité du projet.

II.- 3.1 Renforcement du Secrétariat général de la COI par la création d'une Commission Mixte, réunissant les commissions existantes (CREC et CRCI*) et d'autres opérateurs appropriés des secteurs publics et privés. Cette Commission Mixte sera chargée du pilotage du programme sous l'autorité d'un Président (tournant), assistée par un Conseiller Technique Principal (CTP) au démarrage et par un Secrétaire Exécutif au terme du projet. La Commission Mixte pourrait comprendre les 3 sous-commissions fonctionnelles, suivantes:

- une sous-commission "Promotion"
- une sous-commission "Technologie"
- une sous-commission "Ressources humaines".

II - 3.2 Création de (3) sous-commissions fonctionnelles

3.2.1 La sous-commission "Promotion"

(Les activités peuvent être également assurées par la Commission Mixte chargée du pilotage du programme).

Gère les crédits correspondants (déplacements, séminaires, foires expositions). Son secrétariat pourrait être également assuré par le Conseiller Technique Principal et/ou le "Secrétaire Exécutif" du Programme, siégeant au Secrétariat Général de la COI à l'Île Maurice.

La création d'un "Club des Exportateurs" de l'Océan Indien pourrait être une première initiative.

* - COI: Union Régionale pour les Échanges Commerciaux (CREC)
COI: Union Régionale pour la Coopération Industrielle (CRCI)

3.2.2 La sous-commission "Technologie"

Préconisée par le Président du CRCI, doit comprendre les principaux opérateurs techniques de la Zone, le Mauritius Bureau of Standards (MBS), la direction de la qualité de Madagascar, la Direction Régionale de l'Industrie et de la Recherche et le CRIT (qualité) de l'Île de la Réunion. Son secrétariat pourrait être assuré par ce dernier organisme (en voie de création).

La sous-commission "Technologie" assure la coordination et le suivi des programmes Recherche, Normalisation, Contrôle de la qualité, etc...

3.2.3 La sous-commission "Ressources humaines"

C'est la création la plus originale, celle aussi qui aura en charge un des facteurs essentiels sinon le facteur clé au décollage industriel de la Zone dans le cadre du présent programme.

Puisqu'il s'agit des hommes et plus spécialement de leurs "formations" - formation professionnelle spécialisée - avec le concours de l'ONUDI pour la formation de formateurs. Cette commission devrait également, en étroite liaison avec la sous-commission "Promotion", faciliter l'émergence progressive d'une "culture" spécifique à la Communauté des îles de l'Océan Indien.

II. 3.3 Création de (7) Comités Sectoriels (par produit) comprenant des chefs d'entreprises, des administrations économiques ou techniques, des institutions professionnelles ou consulaires et siégeant dans le pays membre leader du programme, soit:

Comités Sectoriels	Pays leader
Confection	Maurice
Pierres	Madagascar
Coprah	Comores
Huiles essentielles	Seychelles
Marquinerie	Madagascar
Meubles	Madagascar
Jus de fruits Aromatisés naturels	Comores

ANNEXES

NATIONS UNIES



ORGANISATION DES NATIONS UNIES POUR LE DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL

ONU DI

DESCRIPTION DE POSTE/Rev. I

Désignation du poste	Expert en développement, adaptation et commercialisation de produits industriels en vue de l'exportation
Durée de la mission	1 mois
Date d'entrée en fonctions	Mai 1990
Lieu d'affectation	Ile Maurice (Port Louis) avec missions à Madagascar et la Réunion
But du projet	Mission préparatoire au Programme d'Adaptation de Produits industriels des Iles de l'Océan Indien en vue de l'Exportation
Attributions	L'expert travaillera en étroite collaboration avec la "Commission des Iles de l'Océan Indien" (Ile Maurice). L'expert effectuera les tâches suivantes: <ol style="list-style-type: none">(1) Identification et sélection d'un nombre restreint de produits industriels qui ont un potentiel d'exportation suffisant.(2) L'identification des marchés-cibles d'exportation des produits industriels (qui ont un potentiel d'importation suffisant).(3) Une première identification des principaux fabricants/ produits sélectionnés.

Toutes candidatures ou communications relatives à cette description de poste devront être adressées à:

Section de recrutement du personnel affecté aux projets, Division des opérations industrielles

ONU DI, Centre international de Vienne, B.P. 300, A-1400 Vienne (Autriche)

- (4) L'identification des problèmes tant de production que de commercialisation freinant l'exportation de ces produits, et donc des besoins d'adaptation et de valorisation des produits sélectionnés en fonction des normes d'importation (spécifications, qualité, design, conditionnement,...);
- (5) Recommandations quant à l'assistance technique nécessaire ainsi que la formulation d'un programme complet d'assistance technique de l'ONUDI comprenant les 2 ou 3 phases suivantes: I Identification détaillée par groupe de produits et/ou par pays d'importation; II Participation à des salons/foires spécialisés dans les pays cibles (avec échantillonnage), et participation à des séminaires sur l'adaptation des produits et consultations/négociations éventuelles; III L'Assistance technique d'experts sélectionnés pour la mise en oeuvre des programmes d'adaptation et valorisation des produits au niveau de l'usine, selon des modalités fixées.

Formation et
expérience requises

Ingénieur commercial/ou économiste ou équivalent (de préférence avec une spécialisation en marketing) avec expérience professionnelle approfondie en matière d'adaptation, développement, et commercialisation de produits industriels et connaissance affinée des besoins, des normes et des goûts qui prévalent dans les marchés des pays industrialisés.

Connaissances
linguistiques

Français et Anglais

enseignements
complémentaires

La Commission des Iles de l'Océan Indien est de création récente. Elle a été fondée en janvier 1984 par l'Ile Maurice, Madagascar et les Seychelles afin de favoriser les échanges économiques et culturels entre les îles du sud-ouest de l'Océan Indien. Ultérieurement les Comores et le département français de La Réunion ont rejoint la Commission. Une des caractéristiques de la Commission est qu'elle regroupe 4 pays en développement et un pays industrialisé.

Le Secrétariat de la Commission sera installé à l'Ile Maurice et aura un premier Secrétaire Général de nationalité malgache. Les frais de fonctionnement de ce Secrétariat qui a voulu être léger seront supportés à raison de 40 % respectivement par Madagascar et la France, de 12 % par l'Ile Maurice, 5 % par les Comores et 3 % par les Seychelles. Cette répartition fait apparaître les différences qui existent entre les membres soit au niveau de leur étendue territoriale soit au niveau de leur revenu national.

Le requête du gouvernement comorien, agissant en tant que Président de la Commission en vue d'une assistance de l'ONUDI en matière de promotion des exportations par l'adaptation de produits manufacturés, fut introduite auprès de l'ONUDI le 8 août 1986. Elle porte sur la mise à la disposition de la

Commission d'un consultant pour une période de deux mois chargé de rédiger un document de projet destiné à adapter et valoriser les produits industriels des pays membres en tenant compte des besoins et des exigences de qualité des marchés international et régional.

La Commission a été informée que le Secrétariat de l'ONUDI souhaitait obtenir les renseignements suivants qui devraient lui permettre de définir les activités opérationnelles du projet et de présenter la requête au Comité d'Approbation des Projets de l'ONUDI:

- la liste des produits manufacturés sur lesquels devrait porter le projet;
- les difficultés d'exportation que rencontrent ces produits;
- les marchés cibles de ces produits.

En réponse à ces questions, les pays membres de la Commission ont indiqué à l'ONUDI en juin 1988 les produits industriels suivants en vue d'une promotion des exportations:

A. MADAGASCAR

(1) Pierres d'ornementation et précieuses ou semi-précieuses; (2) Maroquinerie; (3) Conserve de viande et de fruits et légumes; (4) Meubles en bois; (5) Confection; (6) Remorques agricoles.

B. COMORES

(1) Chemises et pantalons; (2) Chaises; (3) Savon pour le ménage; (4) Utensiles de cuisine en aluminium.

C. SEYCHELLES

(1) Huile de Cannelle; (2) Produits de la mer, en particulier conserverie de Thon; (3) Charcuterie.

Malheureusement ni les marchés-cibles d'exportation ni les problèmes rencontrés n'ont été indiqués.

Par ailleurs, aucune information n'est encore parvenue à l'ONUDI concernant les produits de l'Ile Maurice et de la Réunion. Toutefois il est vraisemblable que ces produits soient dans les mêmes secteurs ou sous-secteurs que ceux indiqués par Madagascar et les Iles Comores.

En outre, d'après les informations préliminaires communiquées par le SIDFA, les institutions nationales de coopération (homologues) pourraient être les suivantes:

- Madagascar: Le "Service des Echanges Extérieurs" du Ministère du Commerce, en coopération avec la "Société d'Etudes et de Réalisations pour la Développement Industriel" (SERDI)
- Ile Maurice: "Mauritius Export Development and Investment Authority" (MEDLA) en coopération avec le "Small Industrial Development Organization"

- Iles Comores: La Chambre de Commerce, d'Industrie, d'Agriculture et de l'Artisanat
- La Réunion: Direction de l'Industrie, Département de la Réunion, Ministère français de l'Industrie

Il est suggéré de financer cette intervention sur les fonds de la "Décennie pour le Développement Industriel de l'Afrique" (DDIA) alloués au Service de l'Infrastructure Institutionnelle à cet effet.