

CENTRE IVOIRIEN DE RECHERCHES ECONOMIQUES ET SOCIALES

UNIVERSITE NATIONALE DE COTE-D'IVOIRE

**LA COMPETITIVITE DE L'ECONOMIE IVOIRIENNE :
AJUSTEMENT REEL ET AJUSTEMENT MONETAIRE.**

Le cas de la filière textile

(Octobre 1993)

CONTAMIN Bernard :

Maître de Conférences de Sciences Economiques
Université de Pau et des Pays de l'Adour (France)
ORSTOM, Abidjan Petit-Bassam, Responsable

BOHOUN Bouabré :

Docteur de 3ème cycle en Economie
Assistant à la Faculté des Sciences Economiques
Université Nationale de Côte-d'Ivoire

KOUASSY Oussou :

Docteur en Economie (thèse unique)
Assistant à la Faculté des Sciences Economiques
Université de Côte-d'Ivoire

Etude réalisée avec le concours de l'ORSTOM

AVERTISSEMENT

Cette étude a été réalisée en 1993, avant la dévaluation du FCFA intervenue le 12 janvier 1994.

Le taux de change retenu est celui de la cotation à l'incertain (cotation des monnaies étrangères). Les taux de dévaluation de 50% et 100% sont donc les taux de réévaluation des monnaies étrangères et en particulier du FF. Cet usage est conforme aux pratiques habituelles en la matière.

La dévaluation de 50% intervenue le 12 janvier 1994 a été définie par rapport à la cotation au certain. Ce taux correspond à une réévaluation de 100% de FF par rapport au FCFA.

Comme nous le rappelons dans l'annexe 7 de notre étude sur la filière textile, nous avons la correspondance suivante:

Taux de dévaluation du FCFA / FF	Taux de réévaluation du FF / FCFA
- 33,3 %	+ 50 %
- 50 %	+ 100 %

Cette "gymnastique", qui a donné naissance à une polémique sur le "vrai" taux de dévaluation, n'est pas anodine. Il est préférable d'annoncer une dévaluation de 50% du FCFA plutôt qu'une réévaluation de 100% du FF, qui se traduit par un doublement "mécanique" des prix des produits importés.

SOMMAIRE DE L'ETUDE

	Page
INTRODUCTION	1
1. LA FILIERE TEXTILE EN COTE-D'IVOIRE	2
1.1. L'amont : la production de coton	2
1.2. Les segments intermédiaires de filature, tissage et impression (de pagnes)	2
1.3. L'aval : la confection	4
1.4. L'évolution du niveau d'activité de la filière	5
2. LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE TEXTILE	6
2.1. Une distinction fondamentale : compétitivité-prix et compétitivité hors-prix	6
2.2. La compétitivité de l'industrie textile ivoirienne	9
A. Le marché intérieur du pagne d'ERG, UTEXI et UNIWAX	10
B. Les toiles écruées d'ERG sur les marchés internationaux	11
C. Le Jean de CHALLENGER	12
3. LES EFFETS MECANIQUES D'UNE DEVALUATION SUR LA COMPETITIVITE-PRIX	12
3.1. La méthode de calcul	13
3.2. Le contenu import des intrants	14
3.3. Calcul des effets mécaniques	16
3.4. Observations	18
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
1. Niveau d'activité de la filière textile (1991)	
2. Indicateurs généraux de la filière textile (1986-91)	
3. La compétitivité-prix	
4. Taux d'exportation par entreprise	
5. Comparaison des prix (1987,1988)	
6. Les effets mécaniques d'une dévaluation sur les prix de vente	
7. Les calculs de variation des taux de change : où +50 % \Leftrightarrow -33,3 %	
8. Effet net sur le prix export en devise	
9. Consommations intermédiaires et valeur ajoutée	
10. Contenu import des intrants	
11. Contenu en devise des consommations intermédiaires autres que les achats importés	

INTRODUCTION

La dévaluation du FCFA est une question de plus en plus brûlante. La persistance, voire l'aggravation, de profonds déséquilibres financiers et la poursuite de la contraction de l'activité économique dans les pays de la zone franc, conduisent à penser qu'une dévaluation est de plus en plus probable.

Quels effets réels peut-on attendre d'une telle mesure? Il faut bien reconnaître que l'on ne dispose pas d'éléments solides de réponse. Le caractère encore tabou de la zone franc et de son noyau dur qu'est la fixité du FCFA par rapport au FF, a freiné les études sur ce sujet et a favorisé une dérive idéologique. Il est facile de mettre en valeur des effets partiels permettant d'illustrer une thèse a priori: il est plus difficile de savoir si, compte tenu de la situation sur le "terrain", ces effets se manifesteront réellement et s'ils ne seront pas compensés par d'autres allant en sens opposé.

L'une des questions clefs est de déterminer les modifications de compétitivité et les réactions de l'appareil productif qu'entraînerait un ajustement monétaire. Le but de ce rapport est de fournir des éléments de réponse à cette question.

Si l'on s'intéresse aux effets directs à court terme d'une dévaluation, on peut retenir deux changements majeurs des conditions de marché:

- par l'augmentation des prix relatifs des biens étrangers concurrents, les entreprises nationales bénéficient d'une double prime à la substitution d'importation et à l'exportation;
- par l'augmentation du prix de leurs intrants importés, ces mêmes entreprises subissent une augmentation de leurs charges.

Notre étude a pour objectif de déterminer comment concrètement ces modifications vont se manifester au niveau des unités de production de la filière textile: quel sera l'effet net sur la compétitivité?

Répondre à cette interrogation, c'est d'abord faire le point sur le niveau de la compétitivité des entreprises ivoiriennes de la filière textile. Un tel diagnostic n'est pas simple à établir dans la mesure où le phénomène de compétitivité ne se limite pas à des comparaisons de coûts et de prix. Les performances des entreprises sont aussi déterminées par des facteurs hors-prix (qualité des produits, régularité des livraisons, adaptabilité de l'outil de production...) qui obscurcissent le jeu concurrentiel.

Il s'agira ensuite d'apprécier les perturbations générées par un ajustement monétaire sur les conditions, les modalités et le niveau de cette compétitivité. Nous nous limiterons à l'étude des effets mécaniques de propagation d'une modification de la parité du FCFA par rapport au FF: que se passerait-il en matière de compétitivité si la modification du taux de change était immédiatement et intégralement répercutée sur l'ensemble des prix?

L'estimation de ces effets doit permettre de conclure à l'existence ou non d'une possibilité d'amélioration de la position concurrentielle des entreprises textiles ivoiriennes. Cette possibilité peut-elle devenir réalité? La réponse à cette question suppose des études complémentaires dans une perspective plus globale et moins mécanique (cf volets 2 et 3 du programme de recherche).

Notre rapport se structure en trois parties: après avoir fait une présentation de la filière textile, nous discuterons la notion de compétitivité et procéderons à des estimations de cette compétitivité pour l'industrie textile ivoirienne: enfin nous définirons et mesurerons les effets mécaniques sur les prix des entreprises textiles d'une dévaluation de 50% du FCFA.
(cf de 100%)

1. LA FILIERE TEXTILE EN COTE-D'IVOIRE

La filière textile est constituée d'un ensemble d'activités de transformation à partir d'une matière première principale: le coton. La Côte-d'Ivoire dispose sur son territoire d'un ensemble complet d'unités de production textile qui, en 1991, représentait près de 100 milliards de FCFA de production, 40 milliards de valeur ajoutée et plus de 8000 salariés (cf schéma 1 ci-après et Annexe 1)¹.

Cette filière, qui écoule plus du tiers de sa production sur les marchés extérieurs, apparait très intégrée localement. En fait, ses différents segments sont très inégalement représentés et l'intégration est elle même fragmentée.

1.1. L'amont: la production de coton.

Une société d'économie mixte la CIDT, dans laquelle l'Etat dispose de 75% du capital en association avec le groupe français CFDT, détient le monopole de l'encadrement, de la préparation (égrenage) et de la distribution du coton. Environ 75% de cette production est exportée, les 25% restant étant cédés aux usines locales au prix mondial.

1.2. Les segments intermédiaires de filature, tissage et impression (de pagnes)

Ils représentaient en 1991, 38% de la valeur de la production, 27% de la valeur ajoutée et 55% de l'emploi de la filière. Ils sont tournés principalement vers le marché local (68% des ventes).

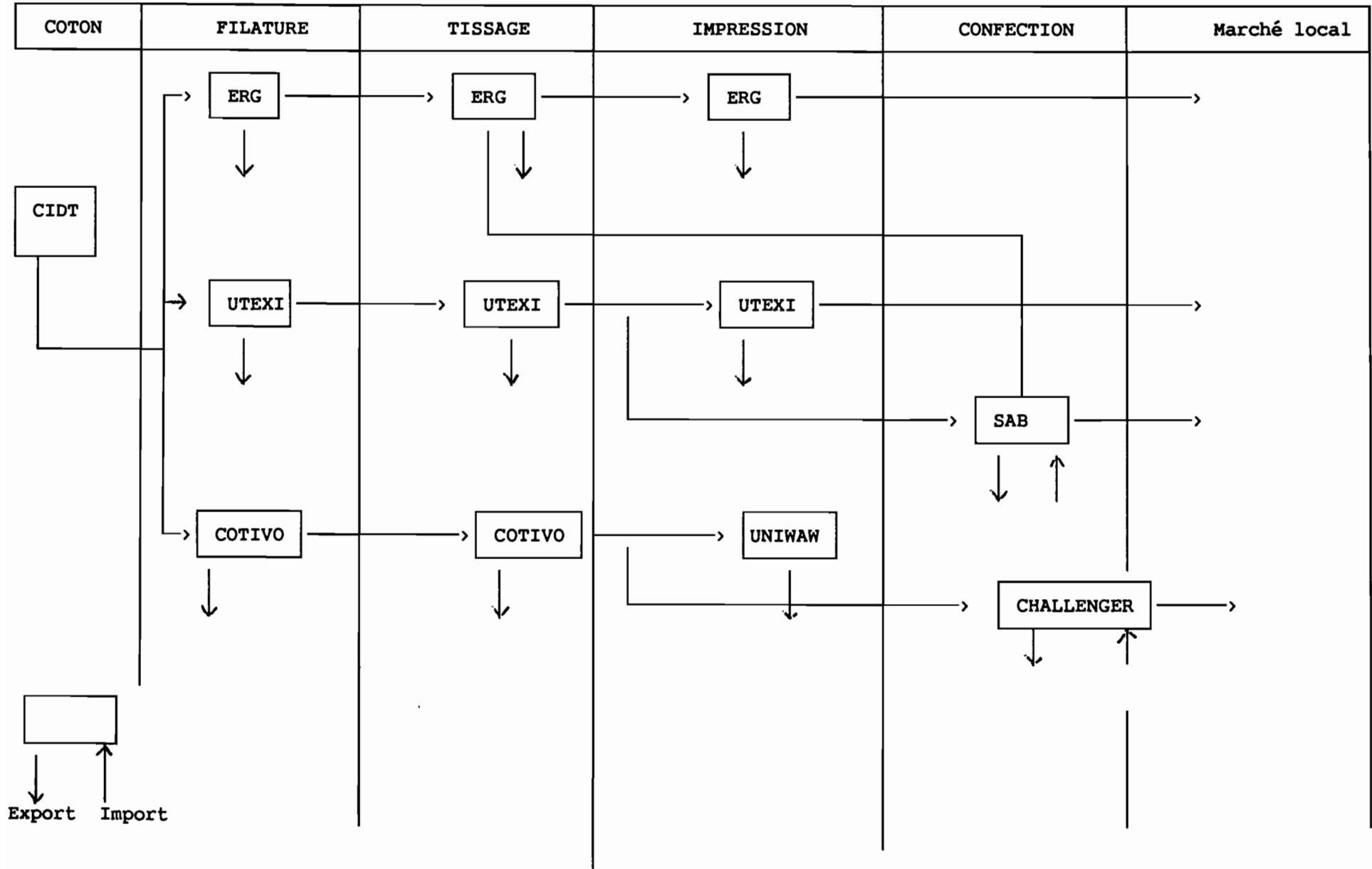
La gamme de produits fabriqués est extrêmement variée. L'essentiel des ventes est constitué par les pagnes imprimés: les Fancy, produits de consommation courante plus ou moins élaborés (des bas de gamme Sahel et Savanne aux Woodin de Paris et Imiwax), et les Wax produits de qualité teints à la cire (imprimés à la main pour la catégorie "Blocks") et destinés principalement au marché local. Les toiles écruées représentent la part dominante des exportations, ces toiles se différenciant notamment par la grosseur des fils utilisés, la densité de fils par cm², le mode de croisement des fils, et la dimension en largeur.

Avant la réforme de 1992 (effective en 1993), l'activité à ces stades de transformation était regroupée en trois sous-ensembles relativement concurrents.

* Les Etablissements Robert Gonfreville (ERG), créés en 1921 et dont le capital était détenu à 48% par l'Etat en association avec des privés ivoiriens et le groupe textile français DMC, disposent d'unités de production très sophistiquées (importants

(¹) Ne sont pris en compte ici que les activités réalisées dans le cadre de sociétés, à l'exclusion des productions artisanales et informelles particulièrement importantes dans la confection. Est également exclu l'aval de la filière constitué par la commercialisation. Notre analyse portera essentiellement sur les industries de transformation, la production de coton exigeant des investigations dépassant largement le cadre de cette étude.

Schéma 1 : ORGANISATION DE LA FILIERE TEXTILE



investissements au début des années 80). En 1991, 62% de leur chiffre d'affaire étaient assurés par les ventes de pagnes Fancy, 20% par les exportations essentiellement de toiles tissées écruées.

* UTEXI, société contrôlée par le groupe japonais UNITIKA et dans laquelle l'Etat possédait 21% du capital, a une activité très similaire et directement concurrente de celle d'ERG: part prépondérante de la production de pagne Fancy destinée principalement au marché local et exportations (24% des ventes) constituées essentiellement de toiles écruées.

* COTIVO, filiale du groupe français Schaeffer et dont l'Etat possède 32% du capital, produit du tissu Denim, toile lourde utilisée dans la fabrication des pagnes Wax et des Jeans. A noter que les ventes locales de cette entreprise destinées à la production de Jeans ont cessé au début des années 90 au profit d'exportations de toiles pour Jeans blancs. Quant à la société UNIWAX, elle est contrôlée par la Société hollandaise Vlisco (elle même filiale de la multinationale UNILEVER) productrice du prestigieux pagne Wax hollandais, concurrent du pagne fabriqué par UNIWAX et commercialisé essentiellement sur le marché ivoirien.

La réforme de 1992 a eu pour effet de procéder au regroupement des deux premiers sous-ensembles sous le contrôle du groupe Schaeffer. Ont été créées une société commune pour la filature-tissage (FTG) avec maintien des deux sites de production (Bouaké et Dimbokro) et une société pour la production d'imprimés Fancy (TEXICODI) avec regroupement des activités à Bouaké. Actionnaire majoritaire de COTIVO, le groupe Schaeffer contrôle désormais l'intégralité de ces segments intermédiaires de la filière textile ivoirienne.

1.3. L'aval: la confection

Le poids relatif de ces segments de la filière est faible: moins de 2% de la valeur ajoutée et de 10% de l'emploi. Activité de main-d'oeuvre, la confection est lourdement handicapée par le niveau élevé des salaires en Côte-d'Ivoire, principal facteur avancé pour expliquer l'absence de mouvements de délocalisation d'entreprises textiles tels qu'ils peuvent être observés dans certains pays asiatiques, d'Afrique de l'Est (Ile Maurice et récemment Madagascar) et du bassin méditerranéen.

Et pourtant deux sociétés ivoiriennes, qui appartiennent au groupe Fakhry très présent dans la grande distribution à Abidjan, ont réussi jusqu'à une date récente à "tirer leur épingle" du jeu. Il s'agit de la société SAB qui produit des articles de bonneterie depuis 1963, et de la société Challenger qui a repris en 1984 l'entreprise américaine Blue Bell (marque Wrangler). Les performances de ces unités de production sont d'autant plus remarquables que 90% de leurs ventes se font sur les marchés extérieurs.

Il faut souligner que, si l'essentiel des approvisionnements en fils de coton de la SAB proviennent d'ERG, Challenger se fournit désormais en toiles en provenance d'Asie du Sud-est, et ceci pour des raisons fiscales: impossibilité d'obtenir de l'Etat le remboursement de la TVA supportée sur les achats à COTIVO alors que les importations se font hors taxe dans la mesure où elles sont utilisées à la fabrication de produits exportés.

1.4. L'évolution du niveau d'activité de la filière textile se caractérise par une forte contraction depuis l'année 1986 qui a été le point haut de la vie de cette filière (hors CIDT). Globalement, pour l'ensemble des segments intermédiaires et de la confection, la diminution a été la suivante (Annexe 2):

	1992/1986
Production	-42,5%
Valeur ajoutée	-58,2%
Effectifs	-19,6%

On peut noter une évolution atypique de SAB et surtout de Challenger. La chute la plus spectaculaire est celle d'Uniwax.

L'année 1992 a été marquée par un mouvement de reprise, notamment sur le marché du pagne Fancy et surtout Wax. Cette amélioration est la conséquence d'une série de phénomènes et mesures: diminution des taxes sur certains intrants, dynamisme commercial par la création de nouveaux modèles, affaiblissement des importations frauduleuses par une baisse des droits de douane, un renforcement des contrôles sur les marchés et la montée de l'instabilité politique au Togo.

Cette reprise a été éphémère puisque le premier semestre de l'exercice fiscal 92/93 (du 1/10 au 31/03) a été marqué de nouveau par de fortes contractions. Par rapport à la même période 91/92, les diminutions dans les segments intermédiaires de la filière s'étagent entre -17% et -30%:

Tableau 1. Variations du chiffre d'affaire 1992/93 par rapport à 1992/91 (1er semestre)

	LOCAL	EXPORT	ENSEMBLE
Filature-tissage	-23 %	-17,1 %	-20,3 %
Impression	-31 %	-20,8 %	-30,7 %
Ensemble	-29 %	-18 %	-26,4 %

Source: Entreprises

Cette évolution est le signe d'une tendance générale à la baisse du niveau d'activité de l'ensemble de l'économie ivoirienne dont le PIB en francs constants aurait diminué de -11,2% au cours de l'année 1992. C'est donc dans un contexte de profonde dépression que s'inscrit la question de la compétitivité de la filière textile ivoirienne.

2. LA COMPETITIVITE DE LA FILIERE TEXTILE

Avant de dégager les traits caractéristiques de la situation actuelle des entreprises textiles ivoiriennes, nous proposons quelques réflexions sur le concept de compétitivité. C'est un terme relativement nouveau dans le vocabulaire économique, dont l'usage s'est généralisé avec la montée de la concurrence internationale et notamment de la concurrence des pays asiatiques. Il mérite que son contenu soit précisé car son utilisation sans discernement conduit à une extrême confusion des facteurs de frein et par voie de conséquence à une dilution des responsabilités de la non compétitivité proclamée des entreprises ivoiriennes.

2.1. Une distinction fondamentale: compétitivité-prix et compétitivité hors-prix

Dans un sens très général la compétitivité est la capacité à "supporter la concurrence avec d'autres" (Dictionnaire Larousse). C'est donc une notion fondée sur la comparaison: être au moins aussi performant que les concurrents. En conséquence les indicateurs de compétitivité seront des différentiels, des valeurs relatives fonction des capacités des autres intervenants sur le marché.

Apparaît une distinction nette entre compétitivité et rentabilité. Une entreprise peut être rentable mais non compétitive car moins rentable que ses concurrentes. Inversement une entreprise non rentable peut être compétitive dans la mesure où elle est subventionnée par les pouvoirs publics. On perçoit donc l'importance d'une bonne analyse des conditions de marché et en particulier des mesures publiques d'incitation.

Dans leur étude de la compétitivité industrielle de l'économie française, Mathis et al. (1988) s'inscrivent dans cette perspective générale en disant que "la compétitivité est l'aptitude à vendre ce qui est produit (p.7)". Mais quels sont les facteurs qui déterminent cette aptitude? A ce sujet les auteurs précisent "qu'une distinction est fondamentale pour l'analyse de la compétitivité : celle qui partage ses déterminants entre ceux qui sont du domaine des coûts et donc des prix et ceux qui sont du domaine du "hors-coûts". Ces avantages hors-coûts recouvrent des caractéristiques propres au produit (qualité, fiabilité, innovation, adaptation aux besoins), aux réseaux de commercialisation et à la stabilité des relations entre producteurs et leurs partenaires.

Morvan (1991) confirme cette dualité, "la recherche d'un simple avantage concurrentiel par les coûts et par le prix tend à s'effacer devant la conquête d'une position plus avantageuse que recouvre la notion de compétitivité". Cet auteur note que les déterminants de la position concurrentielle intègrent des éléments plus nombreux, plus larges et plus hétérogènes "qui débordent les éléments constitutifs traditionnels de la concurrence (avantage de coût, de prix certes), mais aussi la stratégie plus globale des filières et même la position par rapport à leur environnement (insertion dans les filières et les pôles d'entraînement, capacité à susciter les aides publiques...)" (p.172). L'auteur cherche ainsi à rappeler que l'entreprise n'est qu'un élément d'un système productif complexe dans lequel l'Etat est un acteur à part entière.

Bellon B. (in Arena et al., 1988) va encore plus loin lorsqu'il affirme que "la compétitivité répond à la question de savoir si, et comment, une économie ou une entreprise peut compenser le handicap que constitue un niveau général des prix plus élevé ou un taux de change plus défavorable, alors qu'en termes de concurrence, l'activité devrait être considérée comme condamnée" (p.522). Pour l'auteur il s'agit de se situer dans une perspective dynamique en privilégiant "l'analyse des capacités d'anticipation et de réponse de chaque acteur". C'est en

ces termes qu'il faut comprendre la reconquête par les pays industrialisés de certains segments de la filière textile (cf Mouhoud E.M., 1992).

Le schéma 2 (ci-joint) et l'annexe 3 tentent d'identifier les principaux facteurs de compétitivité-prix et hors-prix et leurs articulations. Ce n'est pas le lieu ici de pousser l'analyse trop loin. Contentons nous de formuler quelques observations susceptibles d'éclairer la réalité ivoirienne et situant les limites de notre propre travail.

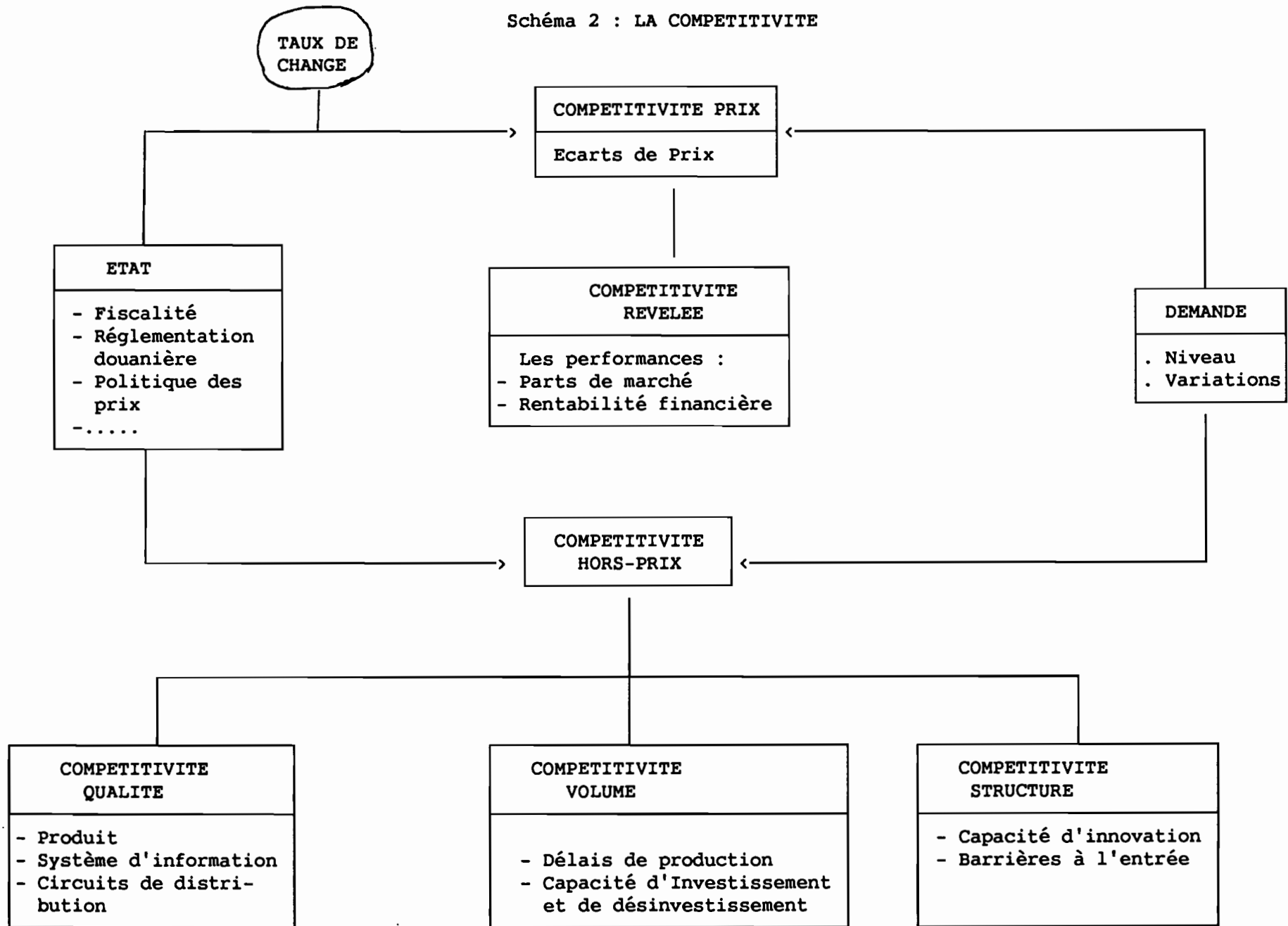
- La compétitivité-prix s'apprécie d'abord à partir d'une comparaison des prix de marché. Il est bien sûr intéressant de corriger ces prix effectifs pour tenir compte des différentes distorsions résultant du caractère non totalement concurrentiel des marchés. C'est ce qui est fait notamment dans le calcul de l'indicateur CRI (coût en ressources intérieures) très fréquemment utilisé par certains bailleurs de fonds et en particulier la Banque mondiale pour estimer l'avantage comparatif d'un pays dans une production donnée. Ces calculs supposent un trop important lot d'hypothèses sur la nature et le fonctionnement des marchés et sur la structure de l'économie pour pouvoir être utilisés ici sans discussion approfondie.

- La compétitivité hors-prix est bien souvent réduite à des effets-qualité dans une perspective statique: il faut faire de meilleurs produits que les concurrents pour compenser des niveaux plus élevés de coûts de production! Il est tout aussi important de s'interroger sur la capacité des entreprises à faire varier leurs niveaux de production (compétitivité-volume). Dans l'hypothèse d'une dévaluation améliorant effectivement la compétitivité-prix, les unités de production pourront-elles accroître leur niveau d'activité?

- On sait que l'une des formes de la concurrence "moderne" est le positionnement sur des segments de marchés porteurs. Il peut s'agir de produits entièrement nouveaux ou plus "simplement" de produits dits spécifiques qui exigent une adaptabilité technique (important degré d'élaboration) et commerciale (différenciation de la clientèle). Cette compétitivité-structure est l'expression d'un renversement de priorité dans la gestion des entreprises: c'est désormais le commercial qui doit piloter le technique! Il est certain qu'une "approche filière", fondée sur l'existence d'une production préalable (en l'occurrence le coton) peut être un handicap au développement de cette flexibilité de l'offre.

- L'environnement fiscal et réglementaire modifie les conditions de marché. C'est ainsi par exemple que l'amplification des phénomènes de fraude et de pratiques de dumping, qui s'observent sur les marchés internationaux, a un poids très lourd sur la compétitivité des entreprises. On sait que, dans certains pays asiatiques, le coton fait l'objet de subventions de l'Etat de l'ordre de 20 à 25% du prix mondial. Dans la mesure où l'Etat ivoirien impose que le coton produit en Côte-d'Ivoire soit vendu aux entreprises locales au prix du marché mondial, on peut parler de concurrence inégale ou déloyale (au sens où la loi du marché ne s'applique pas partout avec la même rigueur). Certes d'une façon plus générale, l'Etat n'a pas pour mission d'instaurer (ou de perpétuer) des conditions favorables à une gestion rentière de l'économie. Il s'agit au contraire d'introduire une qualité et une souplesse de l'environnement fiscal et réglementaire, une cohérence et une promptitude des politiques économiques de nature à accroître la capacité des firmes à sélectionner les produits et les marchés, à acquérir les outils

Schéma 2 : LA COMPETITIVITE



technologiques nécessaires, à mettre en oeuvre les stratégies commerciales adaptées. Soulignons que, depuis longtemps, certains pays asiatiques fixent à leurs politiques économiques des objectifs de flexibilité de l'appareil de production et de performance des entreprises sur une base contractuelle (contrats de performances).

- L'analyse de la compétitivité doit tenir compte du niveau et surtout des variations de la demande qui peuvent modifier radicalement les conditions de production et de commercialisation. On peut notamment observer qu'une dépression de la demande a pour effet de renforcer le poids des produits dits "basiques" dans la consommation des ménages. Il s'agit de produits standards peu élaborés et correspondant à une consommation courante (T-shirt, Jean classique, toile écru légère en largeur 1,60 mètre...). Pour ces produits, le prix est la variable clef du choix du consommateur. Dans la mesure où ils sont fabriqués à très grande échelle dans les pays asiatiques, on assiste sur les marchés internationaux actuels à une exacerbation de la compétitivité-prix. C'est d'ailleurs ce que connaît la Côte-d'Ivoire depuis quelques années avec la baisse continue du pouvoir d'achat des ménages. Le positionnement sur des produits spécifiques, sur lesquels la compétitivité hors-prix a un poids déterminant, est donc d'autant plus nécessaire. Les entreprises ivoiriennes en ont-elles la possibilité?

2.2. La compétitivité de l'industrie textile ivoirienne.

La compétitivité peut être appréciée par les performances financières des entreprises. Or à ce sujet, il est bien connu que l'industrie textile ivoirienne connaît des difficultés graves, particulièrement sur les dernières années de la décennie 1980. Ces difficultés qui se poursuivent au début des années 1990 se traduisent par des résultats financiers négatifs (cf. annexe 2). L'on note néanmoins des situations différentes selon les entreprises. C'est ainsi que CHALLENGER se distingue par des résultats positifs, faibles certes, et que la CIDT, après une longue période de bonnes performances financières, a connu en 1991 un déficit important de l'ordre de 2.3 milliards. UNIWAX a des résultats financiers fluctuants. Quant à ERG et UTEXI, l'importance de leurs pertes rendait impératif leur restructuration.

La compétitivité est également révélée par les parts de marché. S'il est relativement aisé d'estimer ces parts sur le marché intérieur (cf marché du pagné ci-après), il est par contre très difficile de procéder à de telles mesures sur les marchés internationaux. Une approximation habituelle des positions extérieures est donnée par le taux d'exportation, c'est-à-dire le poids des exportations dans le total des ventes.

L'Annexe 4 donne l'évolution de ce taux de 1986 à 1991. L'amont et l'aval de la filière sont très tournés vers l'extérieur, Challenger ayant accru son ouverture. Par contre les segments intermédiaires de filature, tissage et impression restent principalement orientés vers le marché intérieur: dans le contexte de baisse du pouvoir d'achat intérieur, cette faible ouverture rend vraisemblable l'hypothèse d'une insuffisance de compétitivité de l'offre.

Les récents rapports sur le secteur textile en Côte-d'Ivoire (Banque mondiale-Maxwell 1990, et ONUDI 1990) soutiennent que les produits ivoiriens étaient en moyenne 20 à 25 % plus chers que ceux de la concurrence pour les années 87 et 88. Nos investigations auprès des entreprises conduisent à penser qu'un écart moyen de prix de l'ordre de 20% restait vraisemblable pour les principaux produits jusqu'au début de l'année 1993. Cet ordre de grandeur est actuellement remis en cause par l'aggravation de la crise dans les pays industrialisés.

Les situations sont très diverses par produits (Annexes 5.1 et 5.2). Pour l'année 1988, à l'exportation (comparaison prix FOB ou CAF Abidjan et prix CAF France), l'écart de prix était par exemple de 146% pour le tissu imprimé, 30% pour le tissu fancy, 19% pour le tissu écru, 16% pour le denim, 8% pour le pantalon. Sur le marché intérieur (comparaison prix intérieurs sortie usine et prix CAF rendu Port d'Abidjan), l'écart était plus faible sur le pantalon (0,5%), ce qui paraît logique, mais plus accentué pour le denim (53%), résultat pour le moins curieux. Seules des études plus fines précisant la nature et la qualité exactes du produit ainsi que son origine géographique et ses canaux de distribution pourraient permettre de se prononcer sur le niveau réel de compétitivité-prix.

Par ailleurs on a pu noter que la non compétitivité-prix pouvait être compensée par une compétitivité hors-prix. Dans cette perspective une catégorie comme celle de "tissu écru" est beaucoup trop globale, ne distinguant pas les produits basiques des produits spécifiques dont on sait que la compétitivité hors-prix est particulièrement importante.

Dans le cadre de cette étude il n'était pas possible de procéder à des investigations sur la totalité des produits textiles fabriqués en Côte-d'Ivoire. Nous avons choisi de retenir trois produits: le pagne qui représente l'essentiel des ventes sur le marché local; la toile écru qui est l'exportation dominante; le Jean, produit d'exportation très révélateur de la capacité concurrentielle de la Côte-d'Ivoire².

A. Le marché intérieur du pagne d'ERG, UTEXI et UNIWAX.

Le marché du pagne a connu de 1980 à 1991 une forte contraction de son niveau d'activité. Pour le Wax, il est passé d'environ 20 millions de yards à 15 millions, soit une diminution en termes réels de -25%. Quant au Fancy, sa chute a été encore plus forte: de l'ordre de 50 millions de yards à environ 30 millions, ce qui correspond à une contraction de -40%. Sur ces marchés en dépression, la production locale a maintenu sa part: de l'ordre de 90% pour le Fancy, et environ 50% pour le Wax, avec pour ce produit de fortes fluctuations.

Ces produits bénéficient d'une forte protection douanière: 60% jusqu'à fin 1991, les droits étant passés à 42% à partir de janvier 1992. Il s'agit incontestablement d'une surprotection, qui s'explique par des considérations de recettes fiscales. En effet l'écart moyen de prix (Prix sortie usine / prix CAF à l'importation) n'est que de 19% pour le Fancy. Pour le wax la situation est beaucoup plus complexe, les produits étant fortement différenciés. Le principal concurrent est le pagne hollandais, dont la réputation autorise un surpris par rapport au pagne ivoirien qui est de l'ordre de 35%. L'autre produit concurrent, le wax du Nigéria, a un prix bien plus faible (environ -25%), mais il présente une qualité bien inférieure au pagne ivoirien et fait l'objet de massives importations frauduleuses.

Soulignons que les entreprises ont appuyé la réforme de janvier 1992 qui a diminué le niveau de protection du marché, estimant que des barrières douanières trop élevées favorisent les importations frauduleuses. Dès 1989, la société Uniwax était favorable à un abaissement des prélèvements à l'importation à 35%.

Par ailleurs, sous l'effet de la contraction du pouvoir d'achat des consommateurs, le poids des produits "basiques" s'accroît avec, comme nous l'avons vu précédemment, un

(²) Les informations présentées ci-dessous ont été obtenues au cours d'entretiens avec des entreprises textiles, tant en Côte-d'Ivoire qu'en France, qui ont eu l'amabilité de nous communiquer leurs documents commerciaux.

renforcement de la compétitivité-prix. C'est ainsi que pour faire face à la menace d'importations massives de pagnes "bas de gamme" (en provenance notamment du Pakistan), les sociétés ERG et UTEXI ont développé les séries Sahel et Savanne caractérisées par des toiles plus légères et des impressions moins sophistiquées que le Fancy classique. Ce développement des produits standards s'est fait dans un climat de forte concurrence entre les deux sociétés qui a conduit à une baisse des marges, contribuant à la montée des déséquilibres financiers et au regroupement des deux unités de production dans le cadre de la restructuration en cours. Le développement parallèle de produits haut de gamme (Imiwax, Woodin de Paris...) traduit la volonté de se positionner sur des segments de marché plus spécifiques pour lesquels les industries ivoiriennes possèdent de sérieux atouts hors-prix: qualité du coton, capacité d'innovation commerciale, maîtrise des techniques d'impression... Mais dans cette perspective, la conquête de nouveaux marchés extérieurs apparaît une impérieuse nécessité (en particulier le marché nord américain et les marchés des pays de l'Afrique australe et de l'Est).

B. Les toiles écruées d'ERG sur les marchés internationaux

Avant la restructuration de la filière engagée réellement début 1993, l'handicap de compétitivité-prix des produits ERG était estimé à environ 35% des prix de la concurrence sur les marchés des pays industrialisés. La prime à l'exportation étant de l'ordre de 20%, subsistait un écart de 15-20% générateur d'importantes pertes pour la société.

Les mesures de diminution des charges salariales (licenciements et suppression de l'ancienneté pour les salariés maintenus), intervenues dans le cadre de la restructuration, devraient permettre une économie de 15-20% du prix de revient, ramenant ainsi les prix ERG au niveau de ceux de la concurrence (à condition que la prime à l'exportation soit effectivement versée...).

Ces estimations correspondent à une moyenne qui cachent des situations par produits très différenciées.

Les produits "basiques" fabriqués à grande échelle dans les pays asiatiques subissent une concurrence plus vive que les produits plus élaborés. C'est ainsi que, pour les toiles écruées standards (légères, en largeur 1,60 mètre), l'écart de prix s'élève jusqu'à 46%. Par contre les toiles écruées plus lourdes (croisés, sergés) et en grande largeur sont soumises à de moins fortes pressions de prix et les données de la concurrence sont extrêmement différentes. Ces marchés, où les asiatiques sont peu présents, sont caractérisés par des phénomènes de différenciation de leurs produits qui nécessitent une flexibilité technique et l'existence de relations stables entre producteurs et distributeurs. Ces relations de confiance entraînent un affaiblissement de la compétitivité-prix. Par ailleurs il faut souligner que, sur ces marchés, la demande reste forte (en particulier sur le marché nord-américain).

Dans ce contexte, ERG dispose de sérieux atouts de compétitivité hors prix, en particulier la qualité du coton ivoirien, la stabilité de cette qualité, la régularité de ses fournitures, l'ancienneté et la solidité de ses réseaux commerciaux à travers les grands groupes textiles associés à la production ivoirienne, l'excellente maîtrise technique nécessaire à une meilleure satisfaction d'une industrie de la confection soucieuse de diversification.

Le positionnement sur ces niches de marché pose certes de redoutables problèmes de flexibilité technique, une niche pouvant se transformer en ornière. Il suppose également que la situation de trésorerie de l'entreprise soit suffisamment saine. L'existence d'un important contentieux financier entre ERG nouvelle formule et l'Etat ivoirien laisse planer de sérieuses menaces sur la possibilité de mise en oeuvre de ces évolutions stratégiques.

C. Le Jean de Challenger sur les marchés extérieurs

Les remarquables performances à l'exportation de la société Challenger depuis 1986 et les difficultés sérieuses que connaît cette entreprise actuellement, sont d'excellents révélateurs du potentiel productif ivoirien et de ses limites.

Jusqu'au début de 1993, cette société pratiquait des prix compétitifs, grâce à sa rigueur de gestion, la qualité de ses produits, l'efficacité de ses réseaux de distribution, un marché national en partie captif (exclusivité de la marque Wrangler) et le bénéfice de la prime à l'exportation de 20%.

Avec l'aggravation de la crise dans les pays industrialisés, la pression de la concurrence asiatique a provoqué une exacerbation de la compétitivité-prix. Le prix grossiste "international" qui était de l'ordre de 42-43FF début 1993 est actuellement de 34FF. Dans ces conditions même les entreprises marocaines concurrentes ne couvrent plus leurs charges.

Produit "basique", le Jean semble laisser peu de place à la compétitivité hors prix en cette période de dépression de la demande. On serait tenté d'en conclure que dans ces conditions, la modification de la valeur de la monnaie est la solution. L'exemple du Nigéria nous enseigne qu'il faut être prudent: malgré les dévaluations successives du naïra qui ont permis d'amener le coût du travail à 1/10 de son niveau ivoirien, ce pays ne constitue pas (encore?) une base d'exportation. N'est-ce pas la confirmation de ce que, si elle n'est plus suffisante, la compétitivité hors prix reste nécessaire?

3. LES EFFETS MECANQUES D'UNE DEVALUATION SUR LA COMPETITIVITE-PRIX

Il s'agit de mesurer les modifications de prix des produits textiles qu'entraînerait une dévaluation de 50% du FCFA dans l'hypothèse où la modification du taux de change serait immédiatement et intégralement répercutée sur les transactions entre la Côte-d'Ivoire et l'extérieur. Les effets retenus sont limités aux transactions effectuées directement par l'entreprise, comme les termes de référence de cette étude l'avait précisé (cf Annexe 6).

Le taux de change retenu ici est, comme il est d'usage en la matière, celui qui correspond à une cotation à l'incertain. Cela signifie le passage de 50 à 75 FCFA pour 1 FF. Calculée à partir de la cotation au certain, la variation du taux de change n'est alors que de -33,3% (cf Annexe 7).

3.1. La méthode de calcul

L'objectif est de mesurer l'effet net sur le prix local et sur le prix export en tenant compte de l'accroissement du coût des consommations intermédiaires importées.

A. Le marché intérieur

Pour un produit donné, la compétitivité-prix sur le marché intérieur est mesurée par le rapport pl/pm , avec:

pl = prix local
 pm = prix d'importation en monnaie nationale

Le niveau de cette compétitivité est modifié mécaniquement par deux effets:

dpl = taux de variation de pl
 = accroissement du prix local en FCFA en raison de l'augmentation des prix des consommations intermédiaires importées.

dpm = taux de variation de pm
 = hausse des prix en FCFA des produits concurrents importés

Ces effets se mesurent de la façon suivante:

- (1) $dpl = aml.dti$
- (2) $dpm = dti$

avec:

pl = prix local
 dpl = taux de variation du prix local
 pm = prix d'importation
 dpm = taux de variation du prix d'importation
 ti = taux de change (cotation à l'incertain: quantité de FCFA pour 1 FF)
 dti = taux de variation du taux de change ti
 CIm = consommations intermédiaires importées par unité de produit
 $aml = CIm/pl$ = part des consommations intermédiaires importées dans le prix local

L'amélioration de la compétitivité est la résultante des effets (1) et (2). Le niveau de la compétitivité-prix après la dévaluation a pour expression:

$$(3) \quad pl^*/pm^* = (pl/pm) \cdot ((1+aml.dti) / (1+dti))$$

avec:

pl^* = prix local après dévaluation
 pm^* = prix d'importation après dévaluation

B Les marchés extérieurs

La compétitivité-prix d'un produit à l'exportation se mesure par le rapport entre les prix en devises de ce produit et ceux des concurrents. Dans la mesure où il est possible de faire l'hypothèse de stabilité des prix de la concurrence, la variation de cette compétitivité-prix est due uniquement à la modification du prix export du produit étudié. Il s'agit donc de mesurer cette modification, compte tenu de la hausse des coûts des consommations intermédiaires importées.

Cette variation est donnée par l'expression suivante (cf démonstration en Annexe 8):

$$(4) \text{ dped} = ((1+\text{ame.dti})/(1+\text{dti}))-1$$

avec:

- pe = prix d'exportation en monnaie nationale
- ped = prix d'exportation en devise = pe/ti
- dped = taux de variation du prix d'exportation en devise
- ame = CIIm/pe = part des consommations intermédiaires importées dans le prix d'exportation
- dti = taux de variation du taux de change

3.2. Le contenu import des intrants

L'estimation des coefficients du contenu import aml et ame se heurte à l'insuffisance des données statistiques. Ceci est dû au fait que la ventilation des consommations intermédiaires en origine locale ou importée n'est pas une obligation strictement comptable et n'apparaît pas comme une préoccupation majeure des entreprises.

Des informations statistiques sur les achats destinés à la production, dont les achats importés, figurent en annexe des documents comptables des entreprises. Mais ces données sous-estiment la valeur des approvisionnements extérieurs, dans la mesure où sont comptabilisés uniquement les biens importés directement par l'entreprise. Or dans bien des cas les sociétés passent par des importateurs.

Il existe néanmoins une source statistique très intéressante de notre point de vue, à savoir les formulaires remplis à l'occasion de la demande de prime à l'exportation. Les informations statistiques qui y figurent sont fiables, les enjeux financiers entraînant des contrôles rigoureux. Le calcul de la prime à l'exportation prévoyant la prise en compte des exonérations fiscales à l'importation, les entreprises sont tenues de déclarer la valeur de leurs achats, exonérés ou non, de biens importés directement ou indirectement.

Par ailleurs il faut noter que les achats consommés ne constituent qu'une fraction des consommations intermédiaires de l'entreprise. Cette part se situe entre 65-73%, avec une exception à 87% pour Challenger (Annexe 9). Interrogées à ce sujet, les entreprises déclarent ne pas connaître le contenu import de leurs consommations intermédiaires autres que leurs achats. L'estimation précise de ce contenu exigerait le recours à un Tableau Entrées Sorties (voir phase 2 de cette étude). Nous nous contenterons ici de faire une hypothèse moyenne.

Pour toutes ces raisons les coefficients donnés ci-après doivent être pris comme des ordres de grandeur et vraisemblablement comme des *minima*.

Nous avons retenu cinq produits représentatifs de la filière:

Tableau 2. Importance relative des produits
1991

ENTREPRISE	PRODUIT	Poids du produit dans le chiffre d'affaire de l'entreprise	Poids de l'export dans les ventes du produit
ERG	Pagne Fancy	62 %	5,7 %
ERG	Ecrus Sergé	10 %	93,7 %
COTIVO	Toile Denim	44,7 %	85,9 %
CHALLENGER	Jean	87,9 %	93,8 %
SAB	Vêtements dessous	35 %	87,9 %

Le pagne Fancy, dont le poids à l'exportation est très faible, sera étudié uniquement sur le marché intérieur. Pour les autres produits, destinés principalement à l'exportation, l'analyse portera sur leur compétitivité extérieure.

Le calcul a été fait sous trois hypothèses:

Hypothèse 1: seuls les achats consommés importés sont pris en compte (Annexes 10).

Hypothèse 2: prise en compte également du contenu en devise des consommations intermédiaires autres que les achats (Annexe 11).

Hypothèse 3: le coton est rajouté aux consommations intermédiaires importées (Annexes 10); cette prise en compte d'une matière première locale est justifiée par le fait que le coton est vendu aux sociétés locales au prix mondial libellé en dollar; dans un tel système, une dévaluation aurait pour effet mécanique d'accroître le prix d'achat du coton dans la même proportion que le prix des importations.

Tableau 3 . Le contenu import des prix de vente
(pourcentages)

ENTREPRISE	ERG	ERG	COTIVO	CHALLENGER	SAB
PRODUIT	Ecrus Sergé	Fancy	Denim	Jean	Vêtements Dessous
aml1	4,49	17,78	11	36	21
aml2	10,37	24,18	19,25	38,16	25,2
aml3	53,62	29,71	51,25	38,16	25,2
ame1	5,05	22,25	11	47	29
ame2	11,67	30,3	19,25	49,82	34,8
ame3	60,26	37,22	50,25	49,82	34,8

aml = intrants importés/prix de vente local

ame = intrants importés/prix export

1 = achats (consommés importés)

2 = 1+ autres consommations intermédiaires importées

3 = 2 + coton

Source: Documents prime à l'export et comptes des entreprises

On peut noter, pour les industries situées en amont de la filière, l'importance de la variation des coefficients lorsque le coton est pris en compte. Ce résultat met en valeur le poids de la politique de vente locale au prix mondial du coton ivoirien.

Dans l'hypothèse 3, la plus significative, les coefficients se situent entre 25-40% pour les produits de consommation finale: pagne Fancy d'ERG et vêtements de dessous de SAB. La valeur élevée du contenu import du Jean de Challenger (près de 50%) est due au fait que la société importe ses toiles d'Asie. Quant à la toile écrue sergé d'ERG et la toile Denim de COTIVO, produits intermédiaires, leur forte dépendance à l'égard des approvisionnements de coton explique l'importance des coefficients d'importation: respectivement 60% et 50%.

3.3. Calcul des effets mécaniques

A. Le marché intérieur du pagne Fancy (ERG)

L'application des formules définies ci-dessus donne les résultats suivants:

	Hyp. 1	Hyp.2	Hyp.3
<u>Dévaluation de 50%</u>			
dpl	+8,9 %	+12,1%	+14,9%
dpm	+50 %	+50%	+50%
<u>Dévaluation de 100%</u>			
dpl	+17,8%	+24,2%	+29,7%
dpm	+100%	+100%	+100%

Dans l'hypothèse 3, une dévaluation de 100% du FCFA entraîne mécaniquement une augmentation des prix des pagnes importés de 100% (dpm). Mais parallèlement les entreprises sont contraintes de monter leurs prix (dpl3) de +29,7% sous l'effet de la hausse de leurs coûts.

L'amélioration de la compétitivité-prix est alors mesurée par le coefficient de la formule (3):

$$(1+(aml.dti)) / (1+dti) = (1+(0,2971.1)) / (1+1) = 0,649$$

Autrement dit, si les prix ivoiriens sont 20% plus élevés que les prix à l'importation avant la dévaluation de 100%, ces prix sont 22% moins élevés après la dévaluation (1,2x0,649). Dans le cas d'une dévaluation de 50%, le coefficient est alors de 0,716 et les prix ne seraient que 14% plus faibles que ceux de la concurrence étrangère; la faiblesse du contenu import explique ce niveau élevé de gain de compétitivité-prix.

B. Les marchés extérieurs

Tableau 4. Effets mécaniques d'une dévaluation du FCFA sur les prix à l'exportation (pourcentages de variation)

ENTREPRISE	ERG	COTIVO	CHALLENGER	SAB
PRODUIT	Ecrû Sergé	Denim	Jean	Vêtements Dessous
Hyp.A : dévaluation de 50 %				
Hyp.1	-31,7	-29,7	-17,7	-23,7
Hyp.2	-29,4	-26,9	-16,7	-21,7
Hyp.3	-13,2	-16,6	-16,7	-21,7
Hyp.B : dévaluation de 100 %				
Hyp.1	-47,5	-44,5	-26,5	-35,5
Hyp.2	-44,2	-40,4	-25,1	-32,6
Hyp.3	-19,9	-24,9	-25,1	-32,6
Prime nette à l'exportation (pour mémoire)	19,5 %	29,9 %	19,4 %	25 %

En cas de dévaluation de 50% du FCFA, les entreprises ont théoriquement la possibilité de baisser leurs prix en FF de -33,3%. Si la dévaluation est de 100% la baisse théorique de prix est de -50%.

En réalité les entreprises vont devoir supporter une augmentation de certains coûts, en particulier l'accroissement des prix des intrants importés. La prise en compte de cet accroissement de coût les conduit à limiter la baisse de leurs prix export en devise.

Pour les produits intermédiaires d'ERG et COTIVO, le pourcentage de baisse possible de prix est considérablement diminué par la prise en compte du coton: il passe de -29,4% à -13,2% pour les toiles sergé et de -26,9% à -16,6% pour le Denim dans l'hypothèse d'une dévaluation de 50%. Si la dévaluation est de 100%, les pourcentages passent, respectivement, de -44,2% à -19,9%, et de -40,4% à -24,9%.

Dans l'hypothèse 3, et en cas de dévaluation de 50%, la gamme de taux de variation des prix est réduite: elle va de -13,2% pour l'écrû sergé à -21,7% pour les articles de SAB. Dans la mesure où les écarts moyens de compétitivité-prix des produits textiles ivoiriens sont de l'ordre de 20-30%, les effets mécaniques d'une dévaluation de 50% du FCFA permettraient au mieux de les combler.

Une dévaluation de 100% donnerait une gamme de variations de prix compris entre -19,9% et -32,6%, ce qui correspond aux écarts moyens de compétitivité: le bonus de dévaluation serait juste suffisant.

On peut également observer que ces pourcentages de baisse mécanique des prix sont de l'ordre de grandeur de la prime à l'exportation qui est de 20-30%. La suppression de cette prime dans le cadre d'une dévaluation équivaldrait, au mieux, à un statu quo.

3.4. Observations

Les résultats de cette étude appellent quelques réflexions:

1. Les gains mécaniques de compétitivité-prix du fait d'une dévaluation de 50% ou 100% du FCFA sont relativement faibles. Ils permettraient au mieux de combler le handicap moyen actuel de 20 à 30% par rapport à la concurrence. Ces chiffres incitent à émettre de sérieuses réserves quant à la capacité d'une dévaluation à améliorer la compétitivité-prix des entreprises textiles ivoiriennes. Ceci est d'autant plus vrai que les calculs effectués ne prennent en compte qu'une partie des consommations intermédiaires importées et que les entreprises auront très certainement à supporter également des hausses indirectes de prix des biens, des services et des facteurs de production (en particulier du travail). En outre la faiblesse des gains de compétitivité rend les entreprises ivoiriennes très vulnérables à une nouvelle baisse des prix internationaux sous l'effet de la crise dans les pays industrialisés et du renforcement de la concurrence, en particulier des pays asiatiques.

2. Cependant la liquidité mécanique de la "prime de dévaluation" incite certaines entreprises exportatrices à manifester leur préférence pour cette mesure par rapport à la prime à l'exportation dont le paiement est irrégulier, voire incertain. Rappelons que certaines entreprises estimaient, jusqu'au début de l'année 1993, que cette subvention à l'exportation était une incitation efficace à l'exportation...à condition qu'elle soit effectivement payée.

3. Ces résultats confirment la forte dépendance de l'économie ivoirienne à l'égard du marché mondial.(le contenu import est de l'ordre de 50% pour certains produits). Pour les produits moins élaborés ou produits intermédiaires de la filière (sergé, denim...), on peut noter le poids important du coton dans la détermination de la prime de dévaluation. Ceci suggère l'intérêt d'un traitement particulier de ce produit. A ce titre, la prime de dévaluation qu'encaisserait la CIDT pourrait permettre des conditions spécifiques de cession du coton aux industries locales (hypothèse 1). Cette mesure aurait pour avantage de favoriser une plus grande intégration de la filière.

4. La précarité de la compétitivité-prix des industries textiles ivoiriennes, même dans le cas d'une forte dévaluation du FCFA, conduit à la nécessité de développer davantage les facteurs de maîtrise des coûts et de compétitivité hors-prix. La prime de dévaluation pourrait à cet égard être d'un apport appréciable en créant une situation de trésorerie plus saine pour les entreprises.

5. Les entreprises ivoiriennes possèdent de sérieux atouts sur les marchés non standards. Encore faut-il qu'elles aient les moyens de leur réorientation stratégique! Dans cette perspective, il est utile que l'Etat envisage des mesures d'accompagnement (fiscalité, appuis institutionnels,...) visant à réduire les coûts et à renforcer cette compétitivité hors-prix.

BIBLIOGRAPHIE

- ARENA R., BENZONI L., DE BANDT J., ROMANI P.M., 1988, Traité d'Economie Industrielle, Economica, 1988, 965 p.
- BANQUE MONDIALE, 1990, Etude de la compétitivité et du cadre réglementaire, Rapport final et Rapports sectoriels (Emballages et matières plastiques, Agro-industrie, Bois, Textile), Cabinet Maxwell Stamp, 1990.
- BOHOUN B., CONTAMIN B., KOUASSY O., Le marché du pagne imprimé en Côte-d'Ivoire, miméo, ORSTOM, Abidjan Petit-Bassam, 25p.
- CCCE, 1989c, Perspectives et conditions des industries textiles en Afrique de l'Ouest et à Madagascar, J. de Bandt, Notes et Etudes, n°28, octobre 1989, 26 p.
- CCCE, 1989d, Un modèle industriel alternatif pour l'Afrique subsaharienne: quelques pistes de réflexion, J. de Bandt, Notes et études, n°30, décembre 1989, 31 p.
- CCCE, 1990b, Les primes à l'exportation en Côte-d'Ivoire, S.Mazet, CERDI, Université de Clermont-Ferrand, avril 1990, 34p. + annexes.
- CONTAMIN B., 1991, "Politique douanière, ajustement structurel et relance industrielle en Côte-d'Ivoire", Chroniques du Sud, n°6, octobre 1991, ORSTOM, p.33-41.
- CONTAMIN B., 1992, "Quelques observations sur la compétitivité de l'industrie ivoirienne", Etudes et Recherches, Numéro Spécial, novembre 1992, Abidjan, p.111-121.
- DCGTX, 1990a, Protection tarifaire et compétitivité de l'industrie, janvier 1990, 183p. + annexes.
- DCGTX, 1990b, Fiscalité et compétitivité de l'industrie en Côte-d'Ivoire, mars 1990, 136p.
- GAGEY F., VINCENT J.P.H., 1990, "Compétitivité des produits français: une approche par la qualité", Observations et diagnostics économiques, Revue de l'OFCE, n°32, juillet 1990, P.125-144.
- GUILLAUMONT JEANNENEY S., 1988, "Dévaluer en Afrique ?", Observations et Diagnostics Economiques, Revue de l'OFCE, PFNSP, Paris, N°25, octobre 1988, p.123-140.
- JACQUEMOT P. et ASSIDON E., 1988, Politiques de change et ajustement en Afrique, Etudes et Documents, Ministère de la Coopération et de Développement, 1988.
- KOUASSI O., BOHOUN B., 1992, La performance des entreprises industrielles en Côte-d'Ivoire: analyse des impacts des incitations le long des filières agro-industrielles, GERIDA-Université nationale de Côte-d'Ivoire, CODESRIA-CRDI, 59 p.
- KOUASSI O., BOHOUN B., 1993, Nouvelles technologies et orientation vers l'exportation: étude de cas de l'industrie ivoirienne, Institute for New technologies, Université des Nations Unies, Maastricht, mai 1993, 94 p.
- MATHIS J., MAZIERI J., RIVAUD-DANSEF D., 1988, La compétitivité industrielle, Dunod, 318 p.
- MORVAN Y., 1991, Fondements d'Economie Industrielle, Economica, 639 p.

- MOUHOUD E.M., 1992, Changement technique et division internationale du travail, *Economica*, 305 p.
- MYTELKA L.K., 1989, Ivorian industry at the crossroads, Carleton University, LAREA-CEREM (université de Paris X, décembre 1989, 84p.
- ONUDI, 1986, Côte-d'Ivoire, Série d'Etudes sur le Développement Industriel, octobre 1986, 92p.
- ONUDI, 1990, Développement de la filière industrielle du coton de la République de Côte-d'Ivoire. Formulation d'un stratégie et d'un plan d'actions, SEMA-GROUP, juillet 1990, 128 p.
- RCI, MININD, 1988a, Schéma directeur du développement industriel de la Côte d'Ivoire, mars 1988, 184p.
- RCI, MINIF, 1991, Proposition d'un schéma de restructuration de la filière textile en Côte-d'Ivoire pour les sociétés: COTIVO, Etablissements Robert Gonfreville, UTEXI, Rapport CRESTEIL A., Cabinet FCC Audit et Conseil, 51 p. + annexes.
- RCI, MINFI, 1993, Situation et perspectives du marché du pagnon, 16p., avril 1993.
- RF, MICOOP, 1986a, Industrialisation des pays d'Afrique Sub-Saharienne. Le cas de la Côte-d'Ivoire, Ch.Brochet et J.Pierre, juin 1986, 118p. + annexes.
- RF, MINICOOP, 1990b, La situation des entreprises industrielles en Côte d'Ivoire. Propositions d'action pour le département du développement des entreprises, A.Magnien (SFC), octobre 1990, 52p. + annexes.

ANNEXE 1 : NIVEAU D'ACTIVITE DE LA FILIERE TEXTILE (1991)

	PRODUCTION			Valeur Ajoutée		Effectifs	
	Millions FCFA	Part dans filière %	Part exportée %	Millions FCFA	Part dans la filière %	Nombre	Part dans la filière %
CIDT	57928	58,32	75,93	28918	71,33	2957	35,51
ERG	15047	15,15	20,31	4634	11,43	1711	20,55
UTEXI	10783	10,86	24,25	3233	7,97	1117	13,41
COTIVO	8287	8,34	70,35	1974	4,87	1352	16,24
UNIWAX	3560	3,58	12,12	1051	2,59	396	4,76
SAB	2215	2,23	88,12	455	1,12	550	6,61
CHALLENGER	1513	1,52	91,44	277	0,68	244	2,93
TOTAL	99333	100	38,38	40542	100	8327	100

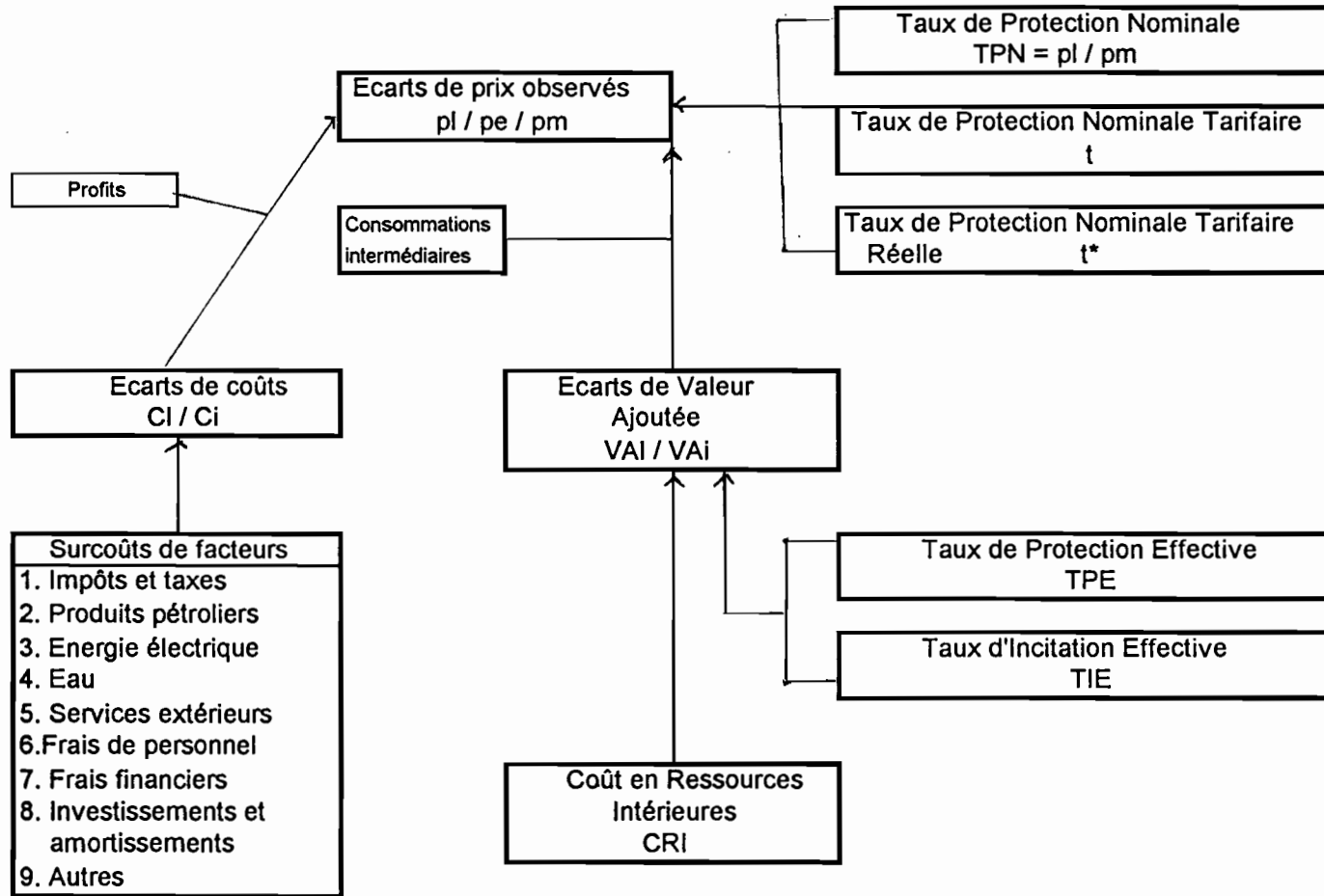
Source : Entreprises

ANNEXE 2. INDICATEURS GENERAUX DE LA FILIERE TEXTILE

Millions FCFA

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
1. CIDT						
CHIFFRE D'AFFAIRES	67181	59124	85993	85245	63634	55616
PRODUCTION	32958	38223	54339	54378	59162	57928
VALEUR AJOUTEE	8108	14136	24824	20509	29185	28918
MASSE SALARIALE	4406	4563	4819	5163	5222	5224
RESULTAT NET	468	487	479	388	495	-2383
EFFECTIFS	4229	3428	3260	3364	3109	2957
2. ERG						
CHIFFRE D'AFFAIRES	25135	24037	22960	26026	18990	15692
PRODUCTION	24996	24871	22328	24980	18506	15000
VALEUR AJOUTEE	9946	9488	6925	7475	4598	4634
MASSE SALARIALE	4607	4679	4990	4397	4147	3273
RESULTAT NET	1394	525	-2212	-487	-4449	-4575
EFFECTIFS	2396	23736	2239	2296	1969	1711
3. COTIVO						
CHIFFRE D'AFFAIRES	10969	9282	7486	10398	8209	9120
PRODUCTION	10414	10177	7920	9782	9411	8287
VALEUR AJOUTEE	5293	4033	1853	3058	2640	1974
MASSE SALARIALE	1866	2037	1976	1877	1758	1689
RESULTAT NET	1437	368	-992	10	-575	102
EFFECTIFS	1474	1444	1420	1459	1373	1352
4. UTEXI						
CHIFFRE D'AFFAIRES	18454	12531	13711	12197		12051
PRODUCTION	18781	13518	13188	12872		10783
VALEUR AJOUTEE	6610	5624	4956	3998		3233
MASSE SALARIALE	1874	2108	2349	2586		1726
RESULTAT NET	682	-624	-438	-1418		-1869
EFFECTIFS	1515	1585	1545	1547		1117
5. UNIWAX						
CHIFFRE D'AFFAIRES	13010	9505	8858	9614	7486	3632
PRODUCTION	12978	9360	8870	8992	7345	3560
VALEUR AJOUTEE	4868	3266	2542	3421	1950	1051
MASSE SALARIALE	1363	1356	1186	985	1035	909
RESULTAT NET	1024	187	-163	680	-641	-1077
EFFECTIFS	857	770	533	524	522	396
6. CHALLENGER						
CHIFFRE D'AFFAIRES	909	1578	1126	1377	1405	1468
PRODUCTION	982	1769	1073	1442	1187	1513
VALEUR AJOUTEE	303	157	144	129	226	277
MASSE SALARIALE	73	102	110	144	140	212
RESULTAT NET	15	15	20	117	87	12
EFFECTIFS	64	150	143	204	199	244
7. SAB						
CHIFFRE D'AFFAIRES	3828	3720	3382	3186	2791	2218
PRODUCTION	3907	3945	3390	3270	2403	2215
VALEUR AJOUTEE	808	673	391	233	297	455
MASSE SALARIALE	317	378	400	451	481	397
RESULTAT NET	5	15	13	-434	-318	-12
EFFECTIFS	371	389	413	551	511	550

ANNEXE 3. COMPETITIVITE-PRIX



l = local
 e = exportation
 m = importation
 i = international

ANNEXE 4 : TAUX D'EXPORTATION (EXPORTATIONS/PRODUCTION)
POURCENTAGE

	1986	1987	1988	1989	1990	1991
CIDT	102	63,3	82,7	79,4	83,7	75,9
ERG	31,2	27,2	32,5	25,8	32,9	20,3
UNIWAX	4,6	7,1	6,6	5,7	9,9	12,1
UTEXI	22,9	19,8	24,7	23,2	nd	24,3
Total filature-tissage, impression	22,4	21,2	25	21,2	26,3	20,8
CHALLENGER	55,4	73,9	93,4	82	110,7	91,4

Source : Entreprises

Annexe 5.1

Comparaison de prix sur le marché intérieur

Comparaison des prix intérieurs sortie usine aux prix CAF rendu
(Port d'Abidjan 1987) francs CFA

	Code BTN	Unité	Prix intérieur sortie usine	Prix CAF moyen produits importés	Différence en %
1. Tissu polycoton	510112	kg	1915	1550	24
2. Fils coton	550510	kg	1337	1150	88
3. Fils polycoton	550590	kg	1916	1670	15
4. Echéréa°	550690	kg	1790	995	80
5. Tissu toile°	550902	kg	1345	1030	31
				1190	13
6. Denim	550931	pièce	741	485	53
7. Pagne imprimé	550951	mètre	990	765,2	29
8. Pagne fancy	550954	mètre	3345	3215	4
9. Coton dessous°	600441	kg	740	900	-18
10. Coton dessus	600591	kg	4080	2235	83
11. Pantalon	610111	pièce	2125	2115	0,5
12. Blouson	610113	pièce	4050	3675	10

Source : Prix loco-usines - Enquête entreprises Maxwell Stamp
Prix CAF - Statistiques d'importation du service des douanes d'Abidjan

Note : ° Prix FOB Abidjan

Source : Banque mondiale, 1990, p.14

Comparaison des prix sur les marchés extérieurs

Comparaison des prix FOB Abidjan aux prix CAF rendus France (1988) (francs CFA)

Produit	Code BTN	Unité	Produits ivoiriens		Concurrents Prix CAF France	Différence en %
			Prix FOB d'Abidjan	Prix CAF France		
1. Tissu imprimé°	550900	12 yds	6500		2640	146
2. Tissu écru	550916	mètre		1170	985	19
3. Tissu denim*	550946	mètre		820	710	16
4. Tissu fancy	550954	kg	3345		2565	30
					2455	36
					1770	89
5. Articles bonneterie*	600121	kg		2727	1342	103
6. Coton dessous	600451	kg		6550	6470	1
					2765	137
					4715	39
7. Coton dessous	600451	kg		3435	4495	-23
8. Coton dessous	600549	kg		12000	11375	5
					6375	88
9. Tee-shirt*	600550	pièce		1500	1250	20
10. Dessus synthétique*	600550	pièce	3150		2500	26
11. Dessus synthétique	600550	pièce		675	325	108
12. Dessus synthétique	600589	kg		5255	4145	27
					5365	-2
13. Dessus coton	600591	kg		3485	4100	-15
					4060	-14
					4145	-16
14. Pantalon*	610111	pièce		2100	1950	8
15. Blouson	610113	kg		5255	4480	17
					3840	37
					3670	43

Source: Prix FOB Abidjan: Statistiques d'importation du service des douanes d'Abidjan
 Prix CAF France: Statistiques d'importation des douanes françaises

Remarque: ° aucune exportation n'a été enregistrée en 1988, le prix loco-usine venait remplacer le prix FOB.

* Les prix ont été obtenus auprès du producteur ivoirien.

Moyen: se réfère au prix moyen pondéré de l'ensemble des importations du producteur en France

ANNEXE 7. Les calculs de variation des taux de change:
où +50% \Leftrightarrow -33,3%

Il existe deux modalités de cotation d'une monnaie:

- la cotation à l'incertain où le taux de change t_i est défini comme la quantité de monnaie nationale pour une unité de monnaie étrangère;
- la cotation au certain où le taux de change t_c est alors défini comme la quantité de monnaie étrangère pour une unité de monnaie nationale, avec $t_c = 1/t_i$.

Exemple du FCFA à l'heure actuelle:

$$t_i = 50 \quad \text{soit} \quad 1\text{FF} = 50\text{FCFA}$$

$$t_c = 0,02 \quad \text{soit} \quad 1\text{FCFA} = 0,02\text{FF}, \text{ avec } 0,02 = 1/50$$

Dans la mesure où il est d'usage de considérer que le taux de dévaluation s'applique sur la cotation à l'incertain, une dévaluation de 50% du FCFA se traduit par le passage de t_i de 50 à 75: pour avoir 1 FF il faut désormais fournir 25 FCFA supplémentaire, soit 50% de 50.

Dans cette hypothèse t_c passe de 0,02 à $1/75 = 0,0133$. Autrement dit 1 FCFA permet désormais de n'obtenir que 0,0133 FF ce qui correspond à une perte de 33,3%.

La conséquence de ces résultats est que, toutes choses restant égales par ailleurs et dans l'hypothèse d'une répercussion intégrale des taux de dévaluation, le coût des achats de produits étrangers augmentera de 50% en FCFA alors que le prix en FF des produits ivoiriens ne diminuera que de 33,3% comme l'illustre l'exemple suivant:

	Avant la dévaluation		Après la dévaluation		Variation
	FF	FCFA	FF	FCFA	
Achat	100	5000	100	7500	+50 %
Vente	100	5000	66	5000	-33,3 %

Si une entreprise achète des produits étrangers pour une valeur de 100 FF, cette valeur passera de 5000 à 7500 FCFA, soit une augmentation de +50%.

Si cette même entreprise réalise des ventes à l'exportation pour une valeur de 5000 FCFA, ses recettes en FF passeront de 100 à 66 FF, soit une baisse de -33,3%.

On démontre que d'une façon générale:

$$d_{tc} = (1/(1+d_{ti})) - 1$$

avec : d_{ti} = taux de variation de t_i ,
 d_{tc} = taux de variation de t_c .

Exemples:

	dti	dtc
	+30%	-23,1%
	+50%	-33,3%
	+100%	-50%

Démonstration:

Soit:

t_i et t_c les taux de change avant la dévaluation,
 t_i^* et t_c^* les taux de change après la dévaluation.

On a les relations:

$$(1) t_i^* = t_i(1+dti)$$

$$(2) t_c^* = t_c(1+dtc)$$

On sait par ailleurs que $t_c = 1/t_i$ et que $t_c^* = 1/t_i^*$

En remplaçant ces valeurs dans (2) on obtient:

$$(3) 1/t_i^* = (1/t_i)(1+dtc)$$

En remplaçant dans (3) t_i^* par sa valeur en (1) on peut écrire:

$$(4) 1/(t_i(1+dti)) = (1/t_i)(1+dtc)$$

d'où $1+dtc = 1/(1+dti)$
soit $dtc = 1/(1+dti) - 1$

ANNEXE 8. Effet net sur le prix export en devise

On a:

$$dped = ((pe^*/ti^*)/(pe/ti))-1$$

avec:

pe = prix d'exportation en FCFA avant la dévaluation
 pe^* = prix d'exportation en FCFA après la dévaluation
 ped = prix d'exportation en devise = pe/ti
 $dped$ = taux de variation d'exportation en devise
 ti = taux de change avant la dévaluation
 ti^* = taux de change après la dévaluation
 CIm = consommations intermédiaires importées
 ame = CIm/pe

On peut écrire:

$$pe^* = pe + ame \cdot pe \cdot dti$$

$$ti^* = ti(1 + dti)$$

$$D'où : dped = (((pe + ame \cdot pe \cdot dti)/(ti(1 + dti)))/(pe/ti)) - 1$$

En simplifiant par pe et ti , on obtient:

$$dped = ((1 + ame \cdot dti)/(1 + dti)) - 1$$

Exemple:

	Avant la dévaluation	Après la dévaluation	Variation
1. Sans tenir compte de la hausse des prix de CIm			
pe (FCFA)	1000	1000	+0 %
ped (FF)	20	13,3	-33,3 %
2. En tenant compte de la hausse des prix des CIm			
CIm (FCFA)	400	600	+50 %
pe (FCFA)	1000	1200	+20 %
ped (FF)	20	16	-20 %

$$dped = ((1 + 0,4 \cdot 0,5)/(1 + 0,5)) - 1 = -0,2 = -20 \%$$

Ces pourcentages sont additifs aux contenus import des achats consommés calculés par rapport au prix de vente moyen (amm). Lorsque la base de calcul est le prix local ou le prix export, un coefficient de proportionnalité est appliqué aux aml1 et ame1, comme suit:

Exemple des tissus écrus d'ERG:

$$\text{amm1} = 5,01$$

$$\text{amm2} = 5,01 + 6,55 = 11,56$$

$$\text{coefficient de proportionnalité} = 6,55/5,01 = 1,31$$

$$\text{aml1} = 4,49$$

$$\text{aml2} = 4,49 + (4,49 \cdot 1,31) = 10,37$$

$$\text{aml3} = 10,37 + 43,25 = 53,62$$

$$\text{ame1} = 5,05$$

$$\text{ame2} = 5,05 + (5,05 \cdot 1,31) = 11,67$$

$$\text{ame3} = 11,67 + 48,59 = 60,26$$

CONSOUMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : CIDT

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	88022	88714	86872	77899						
1.1. Marge commerciale	3175	3090	2004	1451		5,84%	5,68%	3,39%	2,50%	
1.2. Production (HT)	54339	54378	59162	57928		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	
1.3. Autres	30508	31246	25706	18520		56,14%	57,46%	43,45%	31,97%	
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	60023	65114	55684	47530		110,46%	119,74%	94,12%	82,05%	
2.1. Achats consommés	46351	49917	41556	34873		85,30%	91,80%	70,24%	60,20%	
2.1.1. Achats matières	43768	48290	39823	34023		80,55%	88,80%	67,31%	58,73%	
2.1.2. Autres	2583	1627	1733	850		4,75%	2,99%	2,93%	1,47%	
2.2. Fournitures extérieures	3501	3471	3620	2971		6,44%	6,38%	6,12%	5,13%	
2.2.1. Produits pétroliers	1224	874	657	581		2,25%	1,61%	1,11%	1,00%	
2.2.2. Electricité	659	820	815	914		1,21%	1,51%	1,38%	1,58%	
2.2.3. Pièces de rechange machines	337	609	522	481		0,62%	1,12%	0,88%	0,83%	
2.2.4. Autres	1281	1168	1626	995		2,36%	2,15%	2,75%	1,72%	
2.3. Services extérieurs et divers	10171	11726	10508	9686		18,72%	21,56%	17,76%	16,72%	
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	27999	23600	31188	30369		51,53%	43,40%	52,72%	52,43%	
3.1. Frais de personnel	8037	7965	7579	7619		14,79%	14,65%	12,81%	13,15%	
3.1.1. Salaires permanents	4166	4378	4427	4400		7,67%	8,05%	7,48%	7,60%	
3.1.2. Autres	3871	3587	3152	3219		7,12%	6,60%	5,33%	5,56%	
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	740	719	712	665		1,36%	1,32%	1,20%	1,15%	
3.3. Frais financiers	2743	3492	4550	4138		5,05%	6,42%	7,69%	7,14%	
3.4. Amortissements et provisions	4323	4814	3762	5484		7,96%	8,85%	6,36%	9,47%	
3.5. Divers	5218	4109	11926	11169		9,60%	7,56%	20,16%	19,28%	
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	6938	2501	2659	1294		12,77%	4,60%	4,49%	2,23%	
R. Résultat net	5687	4461	2891	-931		10,47%	8,20%	4,89%	-1,61%	
3.6. Bénéfice ou perte brute	6938	2501	2659	1294		12,77%	4,60%	4,49%	2,23%	
R1.Produits divers	2127	5021	5446	1729		3,91%	9,23%	9,21%	2,98%	
R2. Subventions	68	63	54	86		0,13%	0,12%	0,09%	0,15%	
R3.Produits financiers	592	629	463	344		1,09%	1,16%	0,78%	0,59%	
R4. Reprises dotations	-	-	-	-		-	-	-	-	
R5.Résultat hors exploitation	-5028	-4250	-5910	-4383		-9,25%	-7,82%	-9,99%	-7,57%	
R6.Plus-values de cession	-27	5	-18	-2		-0,05%	0,01%	-0,03%	0,00%	
R7.Impôts (BIC + divers)	1017	492	197	1		1,87%	0,90%	0,33%	0,00%	
TVA										
T1.TVA collectée	-	-	-	-						
T2.TVA récupérée	-	-	-	-						
T2.1. sur achats	-	-	-	-						
T2.2. sur fournitures	-	-	-	-						
T2.3. sur immobilisations	-	-	-	-						
T3.TVA supportée	-	-	-	-						

2.

: CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : ERG

	millions FCFA				% Production					
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	22628	25120	18532	15022						
1.1. Marge commerciale	0	0	0	0						
1.2. Production (HT)	22395	24979	18506	15000		100,00%	100,00%	100,00%		
1.3. Autres	233	141	26	22		1,04%	0,56%	0,14%		
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	15691	17057	13918	10437		70,06%	68,29%	75,21%		
2.1. Achats consommés	10630	11902	9494	7097		47,47%	47,65%	51,30%		
2.1.1. Achats matières	9536	10108	8700	6556		42,58%	40,47%	47,01%		
2.1.2. Autres	1094	1794	794	541		4,89%	7,18%	4,29%		
2.2. Fournitures extérieures	3660	3571	2894	2325		16,34%	14,30%	15,64%		
2.2.1. Produits pétroliers	1004	1115	809	702		4,48%	4,46%	4,37%		
2.2.2. Electricité	980	1064	995	849		4,38%	4,26%	5,38%		
2.2.3. Pièces de rechange machines	1241	890	648	475		5,54%	3,56%	3,50%		
2.2.4. Autres	435	502	442	299		1,94%	2,01%	2,39%		
2.3. Services extérieurs et divers	1401	1584	1530	1015		6,26%	6,34%	8,27%		
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	6937	8063	4614	4585		30,98%	32,28%	24,93%		
3.1. Frais de personnel	6139	6126	4748	3840		27,41%	24,52%	25,66%		
3.1.1. Salaires permanents	4540	4469	3331	2667		20,27%	17,89%	18,00%		
3.1.2. Autres	1599	1657	1417	1173		7,14%	6,63%	7,66%		
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	459	473	419	383		2,05%	1,89%	2,26%		
3.3. Frais financiers	1766	1791	1738	1565		7,89%	7,17%	9,39%		
3.4. Amortissements et provisions	2513	2385	3052	4380		11,22%	9,55%	16,49%		
3.5. Divers	204	225	227	208		0,91%	0,90%	1,23%		
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	-4144	-2937	-5570	-5791		-18,50%	-11,76%	-30,10%		
R. Résultat net	-2215	-583	-4451	-3705		-9,89%	-2,33%	-24,05%		
3.6. Bénéfice ou perte brute	-4144	-2937	-5570	-5791		-18,50%	-11,76%	-30,10%		
R1.Produits divers	1725	1015	885	522		7,70%	4,06%	4,78%		
R2. Subventions	0	0	0	0		0,00%	0,00%	0,00%		
R3.Produits financiers	34	21	6	0		0,15%	0,08%	0,03%		
R4. Reprises dotations	622	1438	686	1118		2,78%	5,76%	3,71%		
R5.Résultat hors exploitation	-422	-19	-442	458		-1,88%	-0,08%	-2,39%		
R6.Plus-values de cession	-5	-76	9	-11		-0,02%	-0,30%	0,05%		
R7.Impôts (BIC + divers)	-25	-25	-25	-1		-0,11%	-0,10%	-0,14%		
TVA										
T1.TVA collectée	2346	2937	1913	1843		10,48%	11,76%	10,34%		
T2.TVA récupérée	2107	2310	1709	1413		9,41%	9,25%	9,23%		
T2.1. sur achats	711	1278	698	889		3,17%	5,12%	3,77%		
T2.2. sur fournitures	1294	983	1000	520		5,78%	3,94%	5,40%		
T2.3. sur immobilisations	102	49	11	4		0,46%	0,20%	0,06%		
T3. TVA supportée	245	630	207	435		1,09%	2,52%	1,12%		

3.

: CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : COTIVO

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	7924	9782	9451							
1.1. Marge commerciale	-	-	-							
1.2. Production (HT)	7921	9782	9410			100,00%	100,00%	100,00%		
1.3. Autres	3	0	41			0,04%	0,00%	0,44%		
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	6069	6725	6799			76,62%	68,75%	72,25%		
2.1. Achats consommés	3396	4021	4427			42,87%	41,11%	47,05%		
2.1.1. Achats matières	3303	4433	4426			41,70%	45,32%	47,04%		
2.1.2. Autres	93	-412	1			1,17%	-4,21%	0,01%		
2.2. Fournitures extérieures	1789	1792	1539			22,59%	18,32%	16,35%		
2.2.1. Produits pétroliers	183	240	232			2,31%	2,45%	2,47%		
2.2.2. Electricité	687	715	645			8,67%	7,31%	6,85%		
2.2.3. Pièces de rechange machines	800	724	566			10,10%	7,40%	6,01%		
2.2.4. Autres	119	113	96			1,50%	1,16%	1,02%		
2.3. Services extérieurs et divers	884	912	833			11,16%	9,32%	8,85%		
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	1855	3057	2652			23,42%	31,25%	28,18%		
3.1. Frais de personnel	2656	2474	2282			33,53%	25,29%	24,25%		
3.1.1. Salaires permanents	1841	1790	1764			23,24%	18,30%	18,75%		
3.1.2. Autres	815	684	518			10,29%	6,99%	5,50%		
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	203	189	185			2,56%	1,93%	1,97%		
3.3. Frais financiers	547	626	706			6,91%	6,40%	7,50%		
3.4. Amortissements et provisions	1094	927	959			13,81%	9,48%	10,19%		
3.5. Divers	227	151	86			2,87%	1,54%	0,91%		
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	-1778	-383	-607			-22,45%	-3,92%	-6,45%		
R. Résultat net	137	969	410			1,73%	9,91%	4,36%		
3.6. Bénéfice ou perte brute	-1778	-383	-607			-22,45%	-3,92%	-6,45%		
R1.Produits divers	62	51	5			0,78%	0,52%	0,05%		
R2. Subventions	1822	1098	1286			23,00%	11,22%	13,67%		
R3.Produits financiers	24	12	3			0,30%	0,12%	0,03%		
R4. Reprises dotations	-	196	4			-	2,00%	0,04%		
R5.Résultat hors exploitation	-	-	-289			-	-	-3,07%		
R6.Plus-values de cession	-	-12	2			-	-0,12%	0,02%		
R7.Impôts (BIC + divers)	7	7	6			0,09%	0,07%	0,06%		
TVA										
T1.TVA collectée	781	1577	916			9,86%	16,12%	9,73%		
T2.TVA récupérée	492	462	360			6,21%	4,72%	3,83%		
T2.1. sur achats	251	214	276			3,17%	2,19%	2,93%		
T2.2. sur fournitures	193	214	62			2,44%	2,19%	0,66%		
T2.3. sur immobilisations	48	34	22			0,61%	0,35%	0,23%		
T3.TVA supportée	319	1132	564			4,03%	11,57%	5,99%		

4.

Annexe 9.4

: CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : UTEXI

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS				10789						
1.1. Marge commerciale				-						
1.2. Production (HT)				10784					100,00%	
1.3. Autres				5					0,05%	
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)				7555					70,06%	
2.1. Achats consommés				5414					50,20%	
2.1.1. Achats matières				4934					45,75%	
2.2. Autres				480					4,45%	
2.2. Fournitures extérieures				1478					13,71%	
2.2.1. Produits pétroliers				506					4,69%	
2.2.2. Electricité				562					5,21%	
2.2.3. Pièces de rechange machines				5					0,05%	
2.2.4. Autres				405					3,76%	
2.3. Services extérieurs et divers				663					6,15%	
3. VALEUR AJOUTEE (HT)				3234					29,99%	
3.1. Frais de personnel				2216					20,55%	
3.1.1. Salaires permanents				1566					14,52%	
3.1.2. Autres				650					6,03%	
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)				205					1,90%	
3.3. Frais financiers				1451					13,46%	
3.4. Amortissements et provisions				1133					10,51%	
3.5. Divers				385					3,57%	
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute				-2156					-19,99%	
R. Résultat net				-1867						
3.6. Bénéfice ou perte brute				-2156					-19,99%	
R1. Produits divers				-						
R2. Subventions				497					4,61%	
R3. Produits financiers				-						
R4. Reprises dotations				51					0,47%	
R5. Résultat hors exploitation				-279					-2,59%	
R6. Plus-values de cession				3					0,03%	
R7. Impôts (BIC + divers)				17					0,16%	
TVA										
T1. TVA collectée				1222					11,33%	
T2. TVA récupérée				1093					10,14%	
T2.1. sur achats				806					7,47%	
T2.2. sur fournitures				262					2,43%	
T2.3. sur immobilisations				25					0,23%	
T3. TVA supportée				130					1,21%	

. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : UNIWAX

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	8909	9018	7371	3641						
1.1. Marge commerciale	-	-	-	-						
1.2. Production (HT)	8870	8992	7345	3560		100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	
1.3. Autres	39	26	26	81		0,44%	0,29%	0,35%	2,28%	
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	6363	5593	5418	2589		71,74%	62,20%	73,76%	72,72%	
2.1. Achats consommés	4461	3825	3438	1708		50,29%	42,54%	46,81%	47,98%	
2.1.1. Achats matières	3079	2691	3347	672		34,71%	29,93%	45,57%	18,88%	
2.2. Autres	1382	1134	91	1036		15,58%	12,61%	1,24%	29,10%	
2.2. Fournitures extérieures	1155	1077	1283	571		13,02%	11,98%	17,47%	16,04%	
2.2.1. Produits pétroliers	603	543	486	275		6,80%	6,04%	6,62%	7,72%	
2.2.2. Electricité	211	208	186	109		2,38%	2,31%	2,53%	3,06%	
2.2.3. Pièces de rechange machines	113	127	156	76		1,27%	1,41%	2,12%	2,13%	
2.2.4. Autres	228	199	455	111		2,57%	2,21%	6,19%	3,12%	
2.3. Services extérieurs et divers	747	691	697	310		8,42%	7,68%	9,49%	8,71%	
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	2546	3425	1953	1052		28,70%	38,09%	26,59%	29,55%	
3.1. Frais de personnel	1531	1299	1379	1202		17,26%	14,45%	18,77%	33,76%	
3.1.1. Salaires permanents	1081	912	952	825		12,19%	10,14%	12,96%	23,17%	
3.1.2. Autres	450	387	427	377		5,07%	4,30%	5,81%	10,59%	
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	-146	432	123	129		-1,65%	4,80%	1,67%	3,62%	
3.3. Frais financiers	135	88	244	296		1,52%	0,98%	3,32%	8,31%	
3.4. Amortissements et provisions	527	556	513	524		5,94%	6,18%	6,98%	14,72%	
3.5. Divers	428	410	354	294		4,83%	4,56%	4,82%	8,26%	
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	71	640	-660	-1393		0,80%	7,12%	-8,99%	-39,13%	
R. Résultat net	118	998	-3352	-1042		1,33%	11,10%	-45,64%		
3.6. Bénéfice ou perte brute	71	640	-660	-1393		0,80%	7,12%	-8,99%	-39,13%	
R1. Produits divers	-	-	12	4				0,16%	0,11%	
R2. Subventions	-	-	-	-						
R3. Produits financiers	17	46	15	3		0,19%	0,51%	0,20%	0,08%	
R4. Reprises dotations	-	-	-	-						
R5. Résultat hors exploitation	18	24	-2720	340		0,20%	0,27%	-37,03%	9,55%	
R6. Plus-values de cession	1	-17	-	3		0,01%	-0,19%		0,08%	
R7. Impôts (BIC + divers)	11	305	1	1		0,12%	3,39%	0,01%	0,03%	
TVA										
T1. TVA collectée	921	1012	751	356		10,38%	11,25%	10,22%	10,00%	
T2. TVA récupérée	1168	1345	1031	457		13,17%	14,96%	14,04%	12,84%	
T2.1. sur achats	901	1101	771	291		10,16%	12,24%	10,50%	8,17%	
T2.2. sur fournitures	254	210	219	157		2,86%	2,34%	2,98%	4,41%	
T2.3. sur immobilisations	13	34	41	9		0,15%	0,38%	0,56%	0,25%	
T3. TVA supportée	259	-327	-275	-87		2,92%	-3,64%	-3,74%	-2,44%	

6.

CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : CHALLENGER

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	1073	1442	1187	1513	1727					
1.1. Marge commerciale	-	-	-	-	-					
1.2. Production (HT)	1073	1442	1187	1513	1727	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
1.3. Autres	0	0	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	929	1313	961	1237	1372	86,58%	91,05%	80,96%	81,76%	79,44%
2.1. Achats consommés	696	1117	775	1019	1206	64,86%	77,46%	65,29%	67,35%	69,83%
2.1.1. Achats matières	589	988	810	1038	1051	54,89%	68,52%	68,24%	68,61%	60,86%
2.2. Autres	107	129	-35	-19	155	9,97%	8,95%	-2,95%	-1,26%	8,98%
2.2. Fournitures extérieures	73	14	75	96	48	6,80%	0,97%	6,32%	6,35%	2,78%
2.2.1. Produits pétroliers	28	30	31	35	26	2,61%	2,08%	2,61%	2,31%	1,51%
2.2.2. Electricité	18	29	25	27	23	1,68%	2,01%	2,11%	1,78%	1,33%
2.2.3. Pièces de rechange machines	24	11	3	6	7	2,24%	0,76%	0,25%	0,40%	0,41%
2.2.4. Autres	3	-56	16	28	-8	0,28%	-3,88%	1,35%	1,85%	-0,46%
2.3. Services extérieurs et divers	160	182	111	122	118	14,91%	12,62%	9,35%	8,06%	6,83%
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	144	129	226	276	355	13,42%	8,95%	19,04%	18,24%	20,56%
3.1. Frais de personnel	145	175	183	268	281	13,51%	12,14%	15,42%	17,71%	16,27%
3.1.1. Salaires permanents	109	137	139	211	218	10,16%	9,50%	11,71%	13,95%	12,62%
3.1.2. Autres	36	38	44	57	63	3,36%	2,64%	3,71%	3,77%	3,65%
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	25	35	47	31	34	2,33%	2,43%	3,96%	2,05%	1,97%
3.3. Frais financiers	119	10	89	49	80	11,09%	0,69%	7,50%	3,24%	4,63%
3.4. Amortissements et provisions	42	44	46	44	50	3,91%	3,05%	3,88%	2,91%	2,90%
3.5. Divers	4	15	9	9	18	0,37%	1,04%	0,76%	0,59%	1,04%
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	-191	-150	-148	-125	-108	-17,80%	-10,40%	-12,47%	-8,26%	-6,25%
R. Résultat net	25	234	86	16	39	2,33%	16,23%	7,25%	1,06%	2,26%
3.6. Bénéfice ou perte brute	-191	-150	-148	-125	-108	-17,80%	-10,40%	-12,47%	-8,26%	-6,25%
R1. Produits divers	214	371	234	137	139	19,94%	25,73%	19,71%	9,05%	8,05%
R2. Subventions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R3. Produits financiers	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R4. Reprises dotations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R5. Résultat hors exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R6. Plus-values de cession	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R7. Impôts (BIC + divers)	2	13	-	4	8	0,19%	0,90%		0,26%	0,46%
TVA										
T1. TVA collectée	31	49	23	21	11	2,89%	3,40%	1,94%	1,39%	0,64%
T2. TVA récupérée	83	216	160	115	74	7,74%	14,98%	13,48%	7,60%	4,28%
T2.1. sur achats	53	188	137	84	38	4,94%	13,04%	11,54%	5,55%	2,20%
T2.2. sur fournitures	28	28	19	28	34	2,61%	1,94%	1,60%	1,85%	1,97%
T2.3. sur immobilisations	2	-	4	3	2	0,19%		0,34%	0,20%	0,12%
T3. TVA supportée	-52	-168	-137	-93	-63	-4,85%	-11,65%	-11,54%	-6,15%	-3,65%

7.

CONSOUMATIONS INTERMEDIAIRES ET VALEUR AJOUTEE

Entreprise : SAB

	millions FCFA					% Production				
	1988	1989	1990	1991	1992	1988	1989	1990	1991	1992
1. PRODUITS	3395	3271	2403	2215	2227					
1.1. Marge commerciale	-	-	-	-	-					
1.2. Production (HT)	3390	3271	2403	2215	2227	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
1.3. Autres	5	0	0	0	0	0,15%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
2. CONSOMMATIONS INTERMEDIAIRES (HT)	3004	3036	2106	1759	1625	88,61%	92,82%	87,64%	79,41%	72,97%
2.1. Achats consommés	2118	2076	1393	1198	1134	62,48%	63,47%	57,97%	54,09%	50,92%
2.1.1. Achats matières	1592	1694	1191	1091	1064	46,96%	51,79%	49,56%	49,26%	47,78%
2.2. Autres	526	382	202	107	70	15,52%	11,68%	8,41%	4,83%	3,14%
2.2. Fournitures extérieures	376	477	326	342	330	11,09%	14,58%	13,57%	15,44%	14,82%
2.2.1. Produits pétroliers	95	119	103	97	68	2,80%	3,64%	4,29%	4,38%	3,05%
2.2.2. Electricité	68	79	75	60	48	2,01%	2,42%	3,12%	2,71%	2,16%
2.2.3. Pièces de rechange machines	91	85	62	37	46	2,68%	2,60%	2,58%	1,67%	2,07%
2.2.4. Autres	122	194	86	148	168	3,60%	5,93%	3,58%	6,68%	7,54%
2.3. Services extérieurs et divers	510	483	387	219	161	15,04%	14,77%	16,10%	9,89%	7,23%
3. VALEUR AJOUTEE (HT)	391	235	297	456	602	11,53%	7,18%	12,36%	20,59%	27,03%
3.1. Frais de personnel	495	562	586	518	560	14,60%	17,18%	24,39%	23,39%	25,15%
3.1.1. Salaires permanents	400	432	464	393	560	11,80%	13,21%	19,31%	17,74%	25,15%
3.1.2. Autres	95	130	122	125	0	2,80%	3,97%	5,08%	5,64%	0,00%
3.2. Impôts et taxes (Hors TVA)	126	93	64	54	33	3,72%	2,84%	2,66%	2,44%	1,48%
3.3. Frais financiers	248	195	284	164	199	7,32%	5,96%	11,82%	7,40%	8,94%
3.4. Amortissements et provisions	87	105	105	93	100	2,57%	3,21%	4,37%	4,20%	4,49%
3.5. Divers	17	13	13	16	14	0,50%	0,40%	0,54%	0,72%	0,63%
3.6. Bénéfice(+) ou perte(-) brute	-582	-733	-755	-389	-304	-17,17%	-22,41%	-31,42%	-17,56%	-13,65%
R. Résultat net	-13	-433	-316	13	19	-0,38%	-13,24%	-13,15%	0,59%	0,85%
3.6. Bénéfice ou perte brute	-582	-733	-755	-389	-304	-17,17%	-22,41%	-31,42%	-17,56%	-13,65%
R1.Produits divers	569	299	438	402	172	16,78%	9,14%	18,23%	18,15%	7,72%
R2. Subventions	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R3.Produits financiers	-	-	-	-	1	-	-	-	-	0,04%
R4. Reprises dotations	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R5.Résultat hors exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
R6.Plus-values de cession	-13	-	-	-	150	-0,38%	-	-	-	6,74%
R7.Impôts (BIC + divers)	13	1	1	-	-	0,38%	0,03%	0,04%	-	-
TVA										
T1.TVA collectée	417	454	229	67	23	12,30%	13,88%	9,53%	3,02%	1,03%
T2.TVA récupérée	354	433	233	135	114	10,44%	13,24%	9,70%	6,09%	5,12%
T2.1. sur achats	191	208	135	76	35	5,63%	6,36%	5,62%	3,43%	1,57%
T2.2. sur fournitures	159	205	92	58	79	4,69%	6,27%	3,83%	2,62%	3,55%
T2.3. sur Immobilisations	4	20	6	1	0	0,12%	0,61%	0,25%	0,05%	0,00%
T3.TVA supportée	25	-3	-5	-67	-91	0,12%	0,61%	0,25%	0,05%	0,00%

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: ERG
 Produit: FANCY
 N° Douane: 52 08 52 90 19V

Année : 1991

	FCFA /Km	% prix local	% prix export	% prix moyen
1.1. Prix de vente local	552500	100,00%	125,17%	101,15%
1.2. Prix de vente export	441400	79,89%	100,00%	80,81%
1.3. Prix de vente moyen	546207	98,86%	123,74%	100,00%
2. Intrants	204394,16	36,99%	46,31%	37,42%
2.1. Intrants importés (CAF)	98217,86	17,78%	22,25%	17,98%
Cretonne importée AT	4903,4	0,89%	1,11%	0,90%
Encollage	3808,05	0,69%	0,86%	0,70%
Traitement impression	29467,6	5,33%	6,68%	5,39%
Colorants	55618,91	10,07%	12,60%	10,18%
Gravure	2388,8	0,43%	0,54%	0,44%
Emballage	2031,1	0,37%	0,46%	0,37%
2.2. Intrants locaux	106176,3	19,22%	24,05%	19,44%
Fibre de coton	30565,9	5,53%	6,92%	5,60%
Cretonne locale	73758,4	13,35%	16,71%	13,50%
Emballage	1852	0,34%	0,42%	0,34%
Intrants importés + coton	128783,76	23,31%	29,18%	23,58%

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: ERG
 Produit: Tissus toile écru
 N° Douane: 52 08 19 00 00Y

Année : 1991

	FCFA /Km	% prix local	% prix export	% prix moyen
1.1. Prix de vente local	370000	100,00%	113,15%	111,86%
1.2. Prix de vente export	327000	88,38%	100,00%	98,86%
1.3. Prix de vente moyen	330768	89,40%	101,15%	100,00%
2. Intrants	147096,9	39,76%	44,98%	44,47%
2.1. Intrants importés (CAF)	6485,7	1,75%	1,98%	1,96%
Encollage	5544	1,50%	1,70%	1,68%
Agrafes	114,4	0,03%	0,03%	0,03%
Feuillards	827,3	0,22%	0,25%	0,25%
2.2. Intrants locaux	140611,2	38,00%	43,00%	42,51%
Fibre de coton	138350,4	37,39%	42,31%	41,83%
Emballage	2260,8	0,61%	0,69%	0,68%
Intrants importés + coton	144836,1	39,14%	44,29%	43,79%

Source: Entreprise. Documents de calcul de la prime à l'exportation.

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: ERG
 Produit: Tissus écrus sergé /satin
 N° Douane: 52 08 13 00 00F

Année : 1991

	FCFA /Km	% prix local	% prix export	% prix moyen
1.1. Prix de vente local	455000	100,00%	112,35%	111,48%
1.2. Prix de vente export	405000	89,01%	100,00%	99,23%
1.3. Prix de vente moyen	408131	89,70%	100,77%	100,00%
2. Intrants	220325,4	48,42%	54,40%	53,98%
2.1. Intrants importés (CAF)	20447,1	4,49%	5,05%	5,01%
Encollage	19155,6	4,21%	4,73%	4,69%
Agrafes	155,6	0,03%	0,04%	0,04%
Feuillards	1135,9	0,25%	0,28%	0,28%
2.2. Intrants locaux	199878,3	43,93%	49,35%	48,97%
Fibre de coton	196774,6	43,25%	48,59%	48,21%
Emballage	3103,7	0,68%	0,77%	0,76%
Intrants importés + coton	217221,7	47,74%	53,63%	53,22%

Source: Entreprise. Documents de calcul de la prime à l'exportation.

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: ERG
 Produit: Echeveaux
 N° Douane: 52 07 90 90 00J

Année : 1991

	FCFA /Km	% prix local	% prix export	% prix moyen
1.1. Prix de vente local	2531635	100,00%	120,67%	111,57%
1.2. Prix de vente export	2098000	82,87%	100,00%	92,46%
1.3. Prix de vente moyen	2269145	89,63%	108,16%	100,00%
2. Intrants	613799,2	24,25%	29,26%	27,05%
2.1. Intrants importés (CAF)	124937	4,94%	5,96%	5,51%
Blanchiment	9483,9	0,37%	0,45%	0,42%
Préparation	9374,6	0,37%	0,45%	0,41%
Teinture	26959,6	1,06%	1,29%	1,19%
Fixation	15388,3	0,61%	0,73%	0,68%
Colorants	52005,9	2,05%	2,48%	2,29%
Agrafes	1109,7	0,04%	0,05%	0,05%
Feuillards	5630	0,22%	0,27%	0,25%
Emballage	4985	0,20%	0,24%	0,22%
2.2. Intrants locaux	488862,2	19,31%	23,30%	21,54%
Fibre de coton	472681	18,67%	22,53%	20,83%
Emballage	16181,2	0,64%	0,77%	0,71%
Intrants importés + coton	597618	23,61%	28,49%	26,34%

Source: Entreprise. Documents de calcul de la prime à l'exportation

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: ERG
 Produit: Fils coton écrus
 N° Douane: 52 06 33 00 10R

Année : 1991

	FCFA /Km	% prix local	% prix export	% prix moyen
1.1. Prix de vente local	1040000	100,00%	118,45%	109,21%
1.2. Prix de vente export -	878000	84,42%	100,00%	92,20%
1.3. Prix de vente moyen	952295	91,57%	108,46%	100,00%
2. Intrants	489708,6	47,09%	55,78%	51,42%
2.1. Intrants importés (CAF)	0	0,00%	0,00%	0,00%
2.2. Intrants locaux	489708,6	47,09%	55,78%	51,42%
Fibre de coton	473389,8	45,52%	53,92%	49,71%
Emballage	16318,8	1,57%	1,86%	1,71%
Intrants importés + coton	473389,8	45,52%	53,92%	49,71%

Source: Entreprise. Documents de calcul de la prime à l'exportation.

Annexe 10.6

CONTENU IMPORT DES INTRANTS**Entreprise: COTIVO**

Produit: Tissu Denim 100% coton

N° Douane:

Année: 1991

	FCFA / Km	% Prix local	% Prix export	% Prix moyen
1.1. Prix de vente local	826290	100%	98%	98%
1.2. Prix de vente export	845570	102%	100%	100%
1.3. Prix de vente moyen	842845	102%	100%	100%
2. Intrants	359907	44%	43%	43%
2.1. Intrants importés (CAF)	91941	11%	11%	11%
Produits d'encollage	12003	1%	1%	1%
Produits chimiques	25852	3%	3%	3%
Produits chimiques	109	0%	0%	0%
Colorant indigo	34951	4%	4%	4%
Colorant noir sulfanol	9810	1%	1%	1%
Tubes carton	9216	1%	1%	1%
2.2. Intrants locaux	282039	34%	33%	33%
Coton fibre C.I	266013	32%	31%	32%
Plastique P/ emballage	15636	2%	2%	2%
Scotch armé	318	0%	0%	0%
Etiquettes	72	0%	0%	0%
Intrants importés + coton	357954	43%	42%	42%

Annexé 10.7

CONTENU IMPORT DES INTRANTS**Entreprise: CHALLENGER**

Produit: JEAN (Pantalon en Jean, tissus importés)

N° Douane:

Année: 1991

	FCFA / Km	% Prix local	% Prix export	% Prix moyen
1.1. Prix de vente local	2751	100%	130%	127%
1.2. Prix de vente export	2116	77%	100%	98%
1.3. Prix de vente moyen	2161,47	79%	102%	100%
2. Intrants	1054	38%	50%	49%
2.1. Intrants importés (CAF)	1004	36%	47%	46%
Tissu en Jean	782	28%	37%	36%
Fermatures glissières	59	2%	3%	3%
Fil à coudre	68	2%	3%	3%
Boutons	31	1%	1%	1%
Rivets	29	1%	1%	1%
Etiquettes	35	1%	2%	2%
2.2. Intrants locaux	50	2%	2%	2%
Toile Coton Ecrû	50	2%	2%	2%
Intrants importés + coton	1004	36 %	47 %	46 %

Annexe 10.8

CONTENU IMPORT DES INTRANTS

Entreprise: SAB

Produit: Vêtements de dessous en coton

N° Douane:

Année: 1991

	FCFA / Km	% Prix local	% Prix export	% Prix moyen
1.1. Prix de vente local	11437	100%	140%	134%
1.2. Prix de vente export	8170	71%	100%	95%
1.3. Prix de vente moyen	8563,63	75%	105%	100%
2. Intrants	3216	28%	39%	38%
2.1. Intrants importés (CAF)	2350	21%	29%	27%
Etoffe de bonneterie coton	2250	20%	28%	26%
Fil à coton	23	0%	0%	0%
Etiquettes	28	0%	0%	0%
Plastrons	23	0%	0%	0%
Sachets	26	0%	0%	0%
2.2. Intrants locaux	866	8%	11%	10%
Cartons d'emballage	866	8%	11%	10%
Intrants importés + coton	2350	21 %	29 %	27 %

Annexe 11

Contenu en devise des consommations intermédiaires autres que les achats importés

Dans l'attente des résultats d'une analyse du Tableau Entrées Sorties (phase 2 de l'étude), nous avons utilisé les estimations de la DCGTX (1989). Il s'agit d'ordres de grandeurs provisoires.

	Part importée de la consommation intermédiaire (pourcentages)
Produits pétroliers	45,5
Pièces de rechange et matériel	27,8
Energie (Electricité, Eau)	17
Autres services extérieurs	16
Dépréciation du capital	75

Nous avons repris ces estimations, sauf en ce qui concerne les pièces de rechange et le matériel, 27,8% étant une valeur trop faible pour l'industrie textile. Le pourcentage retenu est celui donné pour la dépréciation du capital, beaucoup plus proche de la réalité selon les informations recueillies auprès des entreprises.

Soulignons que nous nous sommes limités au contenu import des consommations intermédiaires. La non prise en compte de la dépréciation du capital est justifiée dans le cadre d'une analyse des effets mécaniques de court terme.

A partir des Annexes 9, nous avons calculé, pour chaque entreprise et pour chaque poste de consommation intermédiaire retenu, la part importée de ce poste dans la valeur de la production totale de l'entreprise. Les résultats sont les suivants pour ERG :

Part de la consommation intermédiaire importée dans la production totale de l'entreprise (pourcentages)

Produits pétroliers	2,13
Pièces de rechange et matériel	12,38
Energie (Electricité, Eau)	0,96
Services extérieurs	1,08
Total	6,55