

CÔTE D'IVOIRE

MINISTÈRE DU PLAN

Jean CHEVASSU

Alain VALETTE

**LES REVENUS DISTRIBUÉS
PAR LES ACTIVITÉS INDUSTRIELLES
EN CÔTE D'IVOIRE**

SCIENCES HUMAINES

1975, Série études industrielles, N° 14

CENTRE DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES -

BP 4293 ABIDJAN CÔTE D'IVOIRE



OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE-MER
MINISTRE DU PLAN

COTE D'IVOIRE

Jean CHEVASSU et Alain VALETTE

LES REVENUS DISTRIBUES PAR LES ACTIVITES
INDUSTRIELLES EN COTE D'IVOIRE

Mars 1975

CENTRE ORSTOM DE PETIT BASSAM -- SCIENCES HUMAINES
B.P. 4293 - ABIDJAN - COTE D'IVOIRE
9, rue Alexandre Fleming, Zone 4 C, Tél. 35-70-57

SOMMAIRE

	Pages
CHAPITRE I : EVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTEE	4
I) Montant	4
II) Valeurs ajoutées par secteur	5
III) Composition de la valeur ajoutée	7
CHAPITRE II : LES REVENUS DISTRIBUES AUX MENAGES	9
I) Les frais de personnel	10
II) Les salaires	15
CHAPITRE III : LES REVENUS VERSES A L'ADMINISTRATION	24
I) Les impôts	25
II) Les exonérations sur droits de douanes ..	29
CHAPITRE IV : LES REVENUS DES ENTREPRISES	33
I) Le volume des bénéfices	33
II) Les amortissements	35
III) Les rendements financiers	38
CHAPITRE V : LES REVENUS DU CAPITAL	53
I) La répartition des bénéfices	55
II) Le rendement du capital	56

LISTE DES TABLEAUX

* * *	<u>Pages</u>
N° 1 : Composant de la valeur ajoutée par secteur en 1961	8
N° 2 : Composant de la valeur ajoutée par secteur en 1971	8 bis
N° 3 : Salaires et effectifs par nationalité et catégorie socio-professionnelle - ensemble des secteurs	16
N° 4 : Taux de pression fiscale en 1971 selon le régime fiscal des entreprises	25
N° 5 : Taux de pression fiscale en 1971 selon les secteurs	25
N° 6 : Evolution des exonérations par secteur	30
N° 7 : Ratios par catégorie d'entreprises en 1971	40
N° 8 : Evolution des ratios de rentabilité	41

A n n e x e s : SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE
ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

- N° 1 : Industries extractives
- N° 2 : Industries agro-alimentaires
- N° 3 : Industries du bois
- N° 4 : Industries chimiques et assimilées
- N° 5 : Industries textiles
- N° 6 : Industries des matériaux de construction
- N° 7 : Industries du travail des métaux
- N° 8 : Industries du papier et de l'imprimerie
- N° 9 : Industries mécaniques et électriques

LISTE DES GRAPHIQUES

	<u>Pages</u>
* * *	
N° 1 : Evolution de la composition de la valeur ajoutée et de sa part dans le chiffre d'affaires	4
N° 2 : Pourcentage de la valeur ajoutée et de ses composants par rapport au chiffre d'affaires par secteur en 1971 .	6
N° 3 : Répartition par nationalité et catégorie socio- professionnelle -ensemble des secteurs	17
N° 4 : Variations des salaires moyens annuels selon les nationalités et les catégories socio-professionnelles - ensemble des secteurs	17 bis
N° 5 : Evolution des investissements annuels et des capacités d'autofinancement net	36

* *
*

LES REVENUS DISTRIBUES PAR LES ACTIVITES INDUSTRIELLES

Il est courant d'opposer, dans le contenu en termes réels d'une production, ce qui correspond d'un côté à des achats de biens intermédiaires, de l'autre à la valeur propre de l'activité de l'entreprise : la valeur ajoutée, somme de revenus.

En effet, outre les fournisseurs de biens et services entrant dans la composition du produit, toute production industrielle fait intervenir un grand nombre de partenaires économiques, qui tous en retirent certains revenus. Pour ne mentionner que les plus importants : les ménages qui reçoivent des salaires, les administrations auxquelles sont versés des impôts et des taxes, les bailleurs de fonds, - actionnaires particuliers ou sociétés qui touchent des dividendes -, enfin les entreprises elles-mêmes, qui dégagent un profit. C'est la somme de la plupart de ces revenus qui constitue la valeur ajoutée.

En matière de comptabilité nationale, la valeur ajoutée d'une entreprise, d'une branche ou d'un secteur s'obtient en faisant la différence entre les ressources (la valeur de la production) et les emplois (différentes consommations intermédiaires de biens et services engagées pour obtenir l'output) du compte de production. Une série de difficultés pratiques surgissent pour un calcul de cette variable à partir de la définition précédente, en particulier en ce qui concerne la détermination exacte de la production (variations de stocks de produits finis, produits accessoires, travaux faits par l'entreprise pour elle-même) et des achats (stocks de matières premières).

Aussi, notre propos n'étant pas d'affiner les comptes nationaux ivoiriens mais de préciser le rôle des différents partenaires, avons-nous retenu un mode de calcul qui procède par

addition, identique à celui utilisé dans de nombreux ouvrages ou études (1) et qui fait de la valeur ajoutée la somme des divers postes suivants du compte d'exploitation : frais de personnel, impôts et taxes d'exploitation, frais financiers, amortissements, provisions diverses, résultats avant impôts directs.

De nombreuses questions fondamentales se posent à propos de cette variable :

- Il est tout d'abord important de préciser ce que représente la valeur ajoutée par rapport à la production et de montrer quels sont les écarts entre branches industrielles et les évolutions dans le temps de cette proportion.

- En second lieu il est intéressant de savoir comment globalement la valeur ajoutée industrielle se partage entre les différents agents que sont les salariés, l'Etat, les entreprises et les détenteurs de capitaux. Ceci permet d'apprécier le volume de revenus qui rémunère les contributions productrices des divers facteurs.

- A un niveau plus fin, pour chacun des composants de la valeur ajoutée, les interrogations sont multiples. Ainsi en ce qui concerne les salaires : comment évoluent la masse salariale et le coût moyen d'un salarié, quels sont les écarts selon les catégories socio-professionnelles, les nationalités, les zones géographiques ? A propos des impôts : quel est le taux de pression fiscale de l'industrie ivoirienne, comment sont appliqués les impôts sur les bénéfices mais aussi, en parallèle, que représentent les exonérations accordées par l'Etat dans le cadre du code des investissements. Quant aux bénéfices et amortissements, ils permettent de mesurer la rentabilité des entreprises et de juger le comportement des industriels en matière d'investissement en fonction des ressources propres disponibles. Enfin le calcul des dividendes versés permet de connaître la retribution des bailleurs de fonds, dont la plupart des ouvrages d'économie nous disent qu'elle est spécialement forte dans les pays en voie de développement.

(1) En particulier : G. Depallens "Gestion financière de l'entreprise" page 208 et Ministère du Plan "Rapport sur la situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970". Abidjan - 1972.

- Le fait de préciser l'affectation de chacun des éléments de revenu inclus dans la valeur ajoutée, nous permettra finalement, après certaines hypothèses sur les taux de transfert, de calculer une valeur ajoutée nationale (V.A.N.), seule vraie mesure en termes monétaires de l'apport effectif direct du secteur industriel à l'économie intérieure.

CHAPITRE I : EVOLUTION DE LA VALEUR AJOUTEE

La valeur ajoutée est un bon indicateur de structures industrielles pour apprécier les changements dans la répartition sectorielle des activités et dans l'allocation des facteurs de production. Nous étudierons successivement les modifications intervenues en 10 ans dans le montant, la ventilation par secteur, et la composition de cette variable.

I) LE MONTANT DE LA VALEUR AJOUTEE

D'un montant de 6,6 milliards en 1961, la valeur ajoutée des entreprises de notre échantillon a été multipliée par 5,6 en 10 ans pour atteindre 36,9 milliards en 1971 (graphique n° 1). Cette progression est moins rapide que celle du chiffre d'affaires : 19 % contre 22 % d'accroissement annuel, en francs courants.

Ce décalage entre la croissance des deux variables se traduit par une modification importante du rapport valeur ajoutée sur chiffre d'affaires qui passe de 49 % en 1961 à 37 % en 1971(1). Or dans un système industriel où la majorité des inputs proviennent de l'étranger, la baisse de ce ratio révèle une limitation croissante des effets inducteurs de la production industrielle (abstraction faite, à ce stade de l'analyse, de la destination géographique finale des revenus distribués).

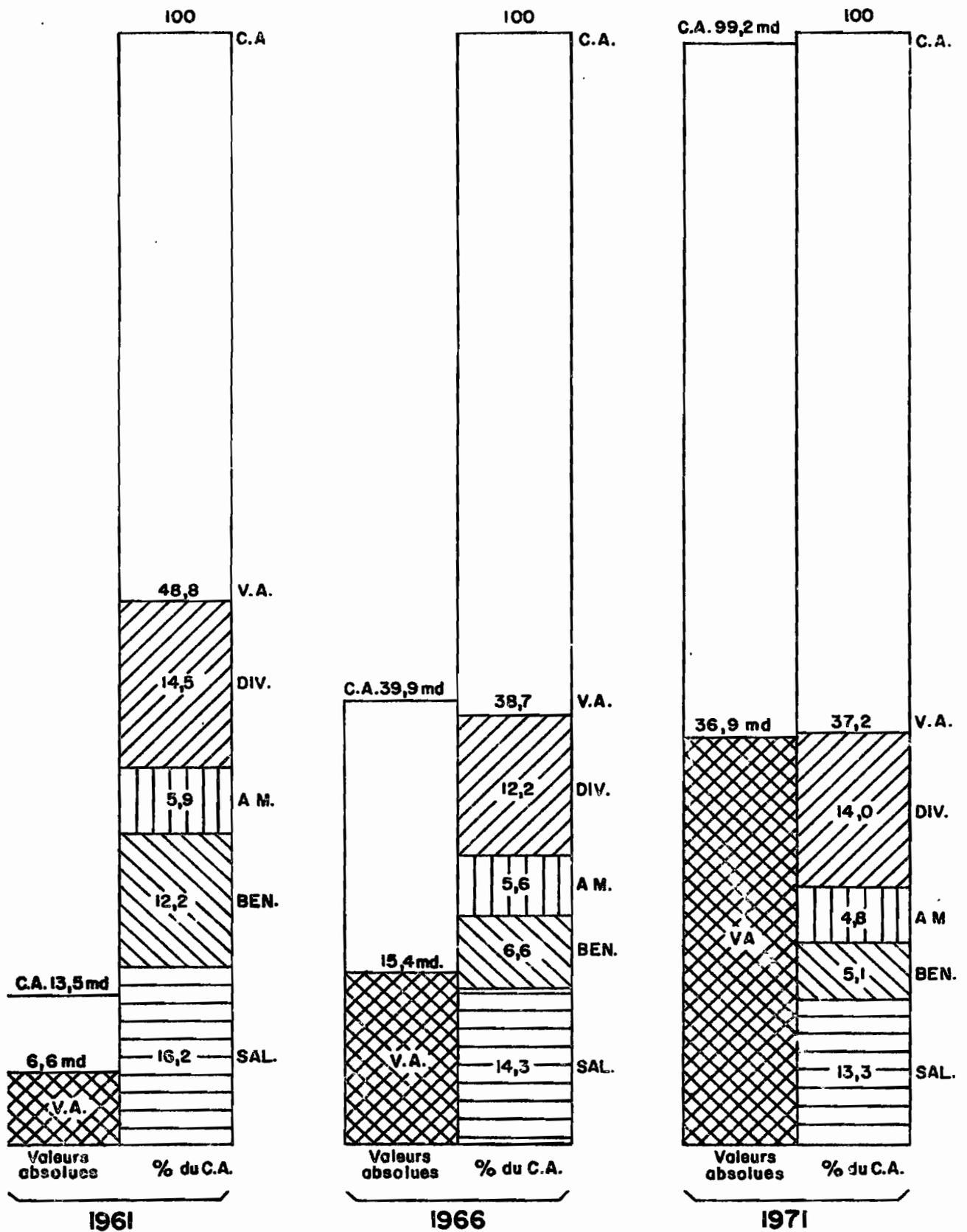
Toute mesure de l'incidence économique d'une activité industrielle doit en effet distinguer :

a) Les effets primaires, c'est à dire les sommes versées en contrepartie de la production et au sujet desquelles on différencie :

- Les effets primaires directs : ce sont les revenus inclus dans la valeur ajoutée telle que nous l'avons définie plus haut.

(1) Dans le secteur secondaire français, ce taux est légèrement inférieur à 50 % (de 47 à 49 %).

EVOLUTION DE LA COMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE ET DE SA PART DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES



C.A. Chiffre d'affaires
V.A. Valeur ajoutée

SAL. Charges salariales
BEN Bénéfices

A.M. Amortissements
DIV. Divers

md. milliards de Francs CFA

- Les effets primaires indirects : il s'agit de la valeur des biens intermédiaires et services utilisés au cours du processus de production.

b) Les effets secondaires : ils sont fonction de la manière dont les effets primaires directs sont utilisés. Ils dépendent du type d'emploi des effets de revenu et donc des structures de la demande des diverses catégories d'agents.

La baisse du ratio V.A./C/A signifie que d'une situation où effets primaires directs et indirects s'égalaient à peu près, on en arrive en 1971 à un déséquilibre en faveur des achats de biens et services, au détriment de la rémunération des facteurs.

Les raisons principales de cette évolution sont d'une part la progression plus rapide des secteurs à faible taux de valeur ajoutée, d'autre part la diminution relative par rapport au chiffre d'affaires de certains composants de la valeur ajoutée, en particulier les salaires et les bénéfices. Une analyse plus détaillée des secteurs et des revenus nous permettra de préciser ces arguments.

II) LES VALEURS AJOUTÉES PAR SECTEUR

En 1971, trois secteurs fournissent près de 70 % de la valeur ajoutée globale. Ce sont, par ordre décroissant les industries agro-alimentaires, chimiques et textiles. Les premières citées forment à elles seules plus du tiers de la valeur ajoutée industrielle. On peut noter que le classement des secteurs d'après cette variable est pratiquement identique à celui établi selon le chiffre d'affaires.

Les modifications sectorielles de la valeur ajoutée entre 1961 et 1971 sont les suivantes :

	<u>1961</u>	<u>1971</u>
Agro-alimentaires	41,0 %	35,1 %
Chimie et assimilée	6,9 %	17,4
Textiles	13,6	16,9
Bois	9,5	10,6
Fabrication mécanique et électrique	6,2	6,2

Travail des métaux	2,2	5,0
Matériaux de construction	1,9	3,7
Industries extractives	17,6	2,8
Papier et imprimerie	1,1	2,3
	<hr/>	<hr/>
	100,0	100,0

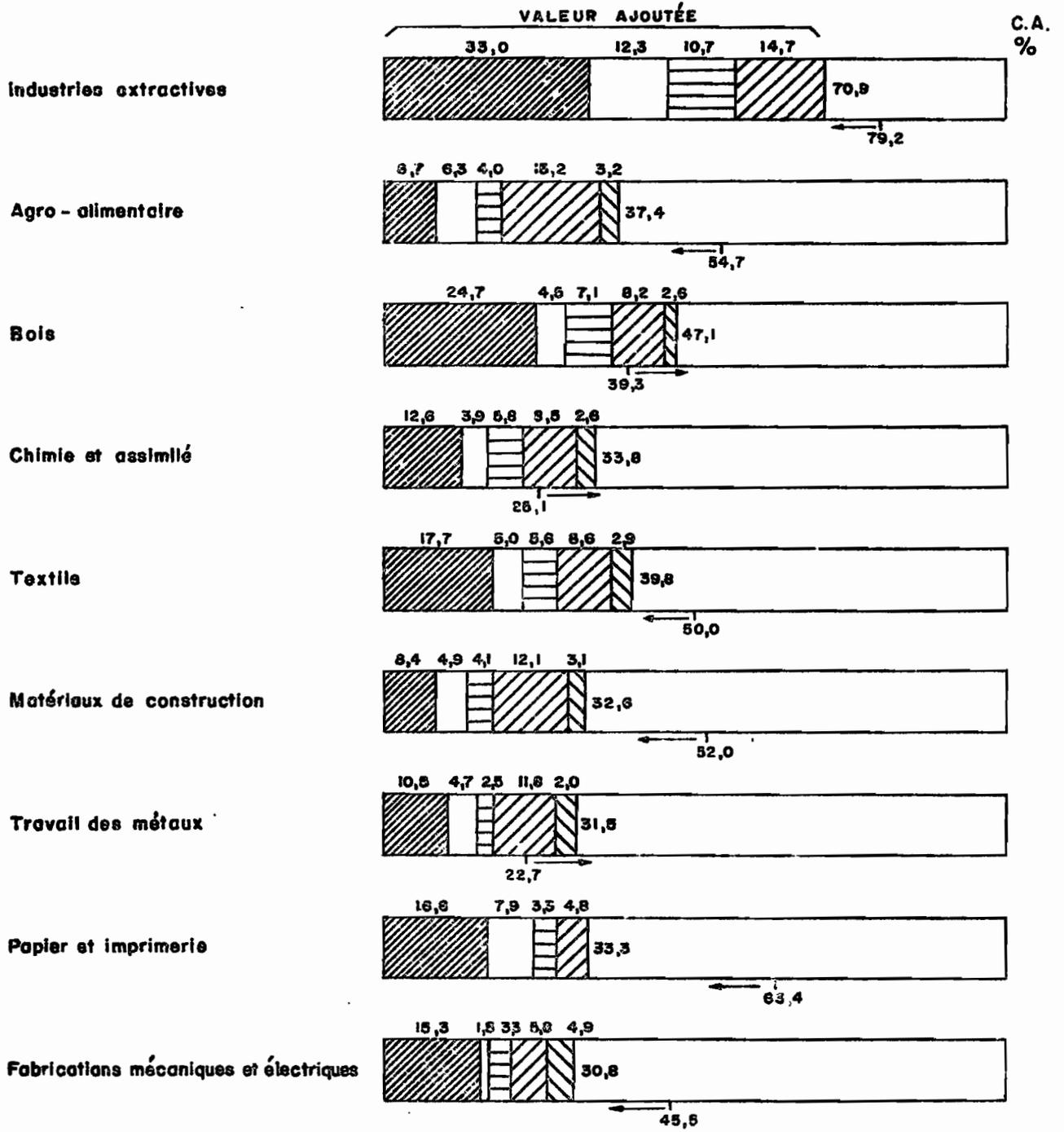
Ces variations reflètent très exactement les changements intervenus en 10 ans dans les types de production : diminution de la part relative des activités de valorisation des ressources nationales (les industries extractives, agro-alimentaires et du bois (1) formaient 68 % de la valeur ajoutée en 1961, mais 48 % en 1971), fort développement des industries chimiques, maintien de la place des textiles, légère diversification des activités industrielles en faveur des industries du travail des métaux, des matériaux de construction et du papier, mais stagnation du poids des activités de fabrications mécaniques et électriques.

Ces transformations de l'éventail sectoriel des productions sont le premier élément d'explication de la baisse du rapport valeur ajoutée sur chiffre d'affaires. En effet, si l'on interprète le graphique n° 2 où sont reportés, en pourcentages du chiffre d'affaires, les valeurs ajoutées et leurs composants, on constate que les secteurs qui possèdent la plus forte croissance sont précisément ceux qui consomment proportionnellement le plus de matières premières et qui provoquent ainsi peu d'effets primaires directs. Les activités qui distribuent le plus de valeur ajoutée par rapport à la production, à savoir les industries extractives, textiles, agro-alimentaires et du bois, sont au contraire celles dont les poids relatifs sont restés stables ou ont décliné.

Mais cette explication par le transfert des productions vers des secteurs intrinsèquement moins valorisants n'est que partielle. Sur le même graphique, on a inscrit les variations du rapport V.A./C.A. entre 1961 et 1971. Il apparaît qu'au sein même des secteurs (que le rapport soit au départ faible ou élevé) les

(1) Ces secteurs sont considérés globalement comme valorisant des ressources nationales, mais il est bien évident que certaines de leurs entreprises travaillent en réalité sur des inputs importés, notamment dans les agro-alimentaires.

POURCENTAGES DE LA VALEUR AJOUTÉE ET DE SES COMPOSANTS PAR RAPPORT AU CHIFFRE D'AFFAIRES PAR SECTEUR EN 1971



- Frais de personnel
- Amortissements
- Bénéfices d'exploitation
- Impôts d'exploitation
- Divers: Frais financiers provisions diverses
- Rapport V.A. / C.A. en 1961
- Augmentation du rapport V.A. / C.A. entre 1961 et 1971
- Baisse du rapport V.A. / C.A. entre 1961 et 1971

diminutions l'emportent largement : six secteurs voient leur ratio baisser, souvent dans des proportions considérables (il passe de 63 % à 33 % pour les industries du papier et de l'imprimerie, de 55 % à 37 % pour les agro-alimentaires, de 52 % à 33 % pour les matériaux de construction) ; trois domaines seulement enregistrent des accroissements, toujours plus modestes que les baisses (+ 9 % pour la chimie et le travail des métaux, + 8 % pour le bois).

Ces variations sont la résultante de deux phénomènes :

- Création ou développement à l'intérieur de chaque secteur, d'entreprises faiblement distributrices de revenus, ainsi dans les agro-alimentaires, la chimie, les matériaux de construction, les industries du papier on trouve respectivement les conserveries et huileries, la raffinerie, les fabriques de ciment et l'usine d'emballages en carton.

- Croissance moins rapide que celle de la production pour les salaires, bénéfices et amortissements.

III) LA COMPOSITION DE LA VALEUR AJOUTEE

Il s'agit dans ce paragraphe d'étudier la répartition de la masse de valeur ajoutée directe selon les différents types de revenus.

A) En 1971, sur 100 de valeur ajoutée, les charges salariales constituaient 35,9 %, les bénéfices bruts d'exploitation 13,7 %, les amortissements 13,6 %, les impôts et taxes 29,5 %, les 7,3 % restants correspondant aux frais financiers et à diverses provisions (tableau n° 2).

En première approximation (car nous aurons plus loin à préciser la destination finale des bénéfices d'exploitation entre les impôts, les dividendes et les réserves), les agents bénéficiaires de l'activité industrielle sont donc, par ordre décroissant les ménages, l'Etat, les entreprises elles-mêmes, les institutions financières.

B) Entre 1961 et 1971, on constate (graphique n° 1) que :

- Tous les éléments de la valeur ajoutée, sans exception, baissent en pourcentage du chiffre d'affaires. Pour produire 100 en 1971, il faut moins de salaires, moins de bénéfices, moins d'amortissements, moins de divers (mais dans ce cas pas beaucoup moins) qu'en 1961, mais plus de produits intermédiaires.
- Les charges salariales passent de 16,2 % à 13,3 % du chiffre d'affaires. A cela plusieurs causes sur lesquelles nous reviendrons dans le chapitre suivant : moindre création d'emplois par recours fréquent à des techniques "capital-using" sans pour autant que les qualifications croissent parallèlement, et surtout blocage des salaires.
- Le taux de bénéfices bruts diminue de plus de la moitié. Une production de 100 rapportait 12,2 en 1961, et seulement 5,1 en 1971. Là encore les raisons sont multiples, que nous développerons plus loin en étudiant la rentabilité des entreprises : nombreuses entreprises en période de démarrage, hausse du coût des produits semi-finis, contrôle des prix d'un nombre croissant d'articles, épuisement progressif des opportunités d'investissement dans les branches les plus rentables.
- La part des amortissements baisse légèrement, mais il s'agit d'un phénomène conjoncturel, et elle devrait modérément remonter compte tenu des importants investissements réalisés ces dernières années.
- Le poids des autres éléments pris dans leur ensemble reste à peu près stable, certainement grâce à l'augmentation de la pression fiscale (1) qui compense la baisse des provisions diverses.

La nécessité de calculer une valeur ajoutée nationale qui mesure la somme des revenus réellement injectés dans le circuit économique intérieur, nous conduit maintenant à analyser en détail les composants de la valeur ajoutée par les entreprises industrielles.

(1) Il nous est malheureusement impossible de calculer avec suffisamment de précision la part des impôts indirects en 1961. Mais nous montrerons au chapitre 3 que la pression fiscale a crû de 1968 à 1971.

COMPOSANTS DE LA VALEUR AJOUTEE PAR SECTEUREN 1961

(en millions CFA)

	Salaires	Bénéfices bruts	Amort.	Divers (1)	VALEUR AJOUTEE	CHIFFRE D'AFFAIRES
EXTRACTION	359,7	529,7	167,1	99,6	1156,1	1 460,0
	% VA	31,1	45,8	14,5	8,6	100
	% CA	24,6	36,3	11,5	6,8	100
AGRO- ALIMENTAIRES	577,5	602,0	278,7	1242,9	2701,1	4 936,9
	21,4	22,3	10,3	46,0	100	
	11,7	12,2	5,6	25,2	54,7	100
BOIS	404,8	72,7	67,1	77,4	622,0	1 584,4
	65,1	11,7	10,8	12,4	100	
	25,6	4,6	4,2	4,9	39,3	100
CHIMIE	139,7	122,5	49,5	145,4	457,1	1 819,1
	21,8	26,8	10,8	40,6	100	
	5,5	6,7	2,7	10,2	25,1	100
TEXTILES	349,9	178,9	196,0	173,3	898,1	1 796,4
	39,0	19,9	21,8	19,3	100	
	19,5	10,0	10,9	9,6	50,0	100
MATERIAUX DE CONSTRUCTION	61,1	33,7	3,6	28,4	126,8	244,0
	48,2	26,6	2,3	22,4	100	
	25,1	13,8	1,5	11,6	52,0	100
TRAVAIL DES METAUX	60,8	34,9	6,4	43,3	145,4	641,9
	41,8	24,0	4,4	29,8	100	
	9,5	5,4	1,0	6,8	22,7	100
PAPIER ET IMPRIMERIE	59,5	4,9	2,4	5,9	72,7	114,6
	81,8	6,7	3,3	8,2	100	
	51,9	4,2	2,1	5,2	63,4	100
FABRICATIONS MECA. ET ELEC.	216,7	76,5	25,9	86,7	405,8	892,7
	53,4	18,9	6,4	21,3	100	
	24,3	8,6	2,9	9,7	45,5	100
ENSEMBLE DES SECTEURS	2 229,7	1 655,8	796,7	1902,9	6585,1	13 490,0
	33,3	25,1	12,1	29,5	100	
	16,3	12,2	5,9	14,4	48,8	100

(1) Impôts + frais financiers + provisions diverses

COMPOSANTS DE LA VALEUR AJOUTEE PAR SECTEUR

EN 1971

(en millions CFA)

	Salaires	Bénéfices bruts	Amort.	Impôts indirects	Divers	VALEUR AJOUTEE	CHIFFRE D'AFFAIRE
EXTRACTION	480,7	178,8	155,5	213,9	2,0	1030,9	1 454,8
% VA	46,6	17,3	15,1	20,7	0,3	100	
% CA	33,0	12,3	10,7	14,7	0,2	70,9	100
AGRO-ALIMENTAIRES	3022,4	2184,9	1436,6	5269,0	1046,4	12959,3	34 693,6
% VA	23,3	16,9	10,8	40,7	8,3	100	
% CA	8,7	6,3	4,0	15,2	3,2	37,4	100
BOIS	2052,3	371,3	595,4	684,4	206,0	3909,4	8 302,8
% VA	52,5	9,5	15,2	17,2	5,3	100	
% CA	24,7	4,5	7,1	8,2	2,6	47,1	100
CHIMIE	2399,9	749,6	1300,0	1621,8	372,3	6443,6	19 092,8
% VA	37,2	11,6	17,1	25,2	8,9	100	
% CA	12,6	3,9	5,8	8,5	2,6	33,8	100
TEXTILES	2777,9	781,7	881,0	1350,3	461,2	6252,1	15 691,3
% VA	44,4	12,5	14,1	21,6	7,4	100	
% CA	17,7	5,0	5,6	8,6	2,9	39,8	100
MATERIAUX DE CONSTRUCTION	355,2	207,2	176,3	510,0	121,2	1369,9	4 209,2
% VA	25,9	15,1	12,7	37,2	9,1	100	
% CA	8,4	4,9	4,1	12,1	3,1	32,6	100
TRAVAIL DES METAUX	616,7	276,5	144,5	692,7	114,0	1844,4	5 857,9
% VA	33,4	15,0	7,8	37,6	6,2	100	
% CA	10,5	4,7	2,5	11,8	2,0	31,5	100
PAPIER ET IMPRIMERIE	423,0	197,9	83,3	122,0	12,0	838,2	2 517,5
% VA	50,5	23,6	9,9	14,6	1,4	100	
% CA	16,8	7,9	3,3	4,8	0,5	33,3	100
FABRICATIONS MECA. ET ELEC.	1128,4	112,5	246,6	432,5	350,3	2276,3	7 397,8
% VA	49,6	4,9	10,8	19,0	15,7	100	
% CA	15,3	1,5	3,3	5,8	4,9	30,8	100
ENSEMBLE DES SECTEURS	13256,5	5060,4	5016,5	10896,6	2694,1	36924,1	99 217,6
% VA	35,9	13,7	13,6	29,5	7,3	100	
% CA	13,3	5,1	4,8	10,9	3,1	37,2	100

(1) Frais financiers + provisions diverses

CHAPITRE II : LES REVENUS DISTRIBUES AUX MENAGES

L'expression "revenus distribués aux ménages" recouvre deux réalités selon que l'on se place du point de vue des entreprises ou du côté des salariés.

Ces derniers reçoivent, comme rémunération de leur travail, des salaires bruts auxquels peuvent s'adjoindre des gratifications ou primes diverses. L'ensemble de ces revenus en numéraires (1), d'où sont exclus les avantages en nature (accordés essentiellement aux cadres), sont désignés sous le terme "salaires". La notion de salaire ainsi entendue se distingue de celle de charges de main d'oeuvre (ou frais de personnel, ou charges salariales) qui, elles, représentent le coût réel de l'emploi pour les entreprises. Ces frais, outre les salaires, comprennent les diverses charges sociales obligatoires (Caisse de prestations familiales, de retraite, d'accidents du travail) ou facultatives (logement, électricité, personnel domestique) mais accordées de façon quasi-systématique à tout le personnel possédant un contrat d'expatrié (en gros tous les non africains, excepté le personnel de secrétariat).

Nous disposons donc de trois séries de chiffres : les salaires qui correspondent aux sommes versées effectivement par les entreprises aux salariés, les charges sociales qui représentent les déboursements supplémentaires des sociétés pour des opérations de transferts obligatoires (2) ou des avantages en nature, les frais de personnel, somme des deux.

(1) Y compris congés et primes de transport.

(2) En raison du manque d'homogénéité de certains documents comptables, les impôts sur salaires à la charge du patronat ne sont pas inclus dans les charges sociales mais repris dans la rubrique "impôts et taxes d'exploitation".

L'analyse a été conduite en fonction des nationalités des salariés et, dans la mesure du possible, des catégories socio-professionnelles.

Trois groupes de nationalités ont été retenues : les Ivoiriens, les Africains non-ivoiriens, les non-Africains désignés aussi, comme dans le langage courant, sous le terme d'"expatriés".

Les catégories socio-professionnelles sont celles couramment utilisées par les conventions collectives et retenues dans les enquêtes sur l'emploi en Côte d'Ivoire : personnel de direction, cadres et techniciens, agents de maîtrise, employés qualifiés (catégories 5 et au dessus), employés non qualifiés (catégories inférieures à 5), ouvriers qualifiés (catégories 5 et plus), ouvriers spécialisés (catégories 3 et 4), manoeuvres (catégories 1 et 2).

1) LES FRAIS DE PERSONNEL

A) Evolution

La charge salariale des entreprises est passée de 2,2 milliards de francs CFA en 1961 à 13,2 milliards en 1971 soit une croissance moyenne en francs courants de 19,5 % par an. Ce rythme doit être comparé à celui des effectifs et de la production :

- Le nombre de salariés est passé dans le même temps d'environ 8 700 à 30 760, ce qui correspond à un taux d'accroissement de 13,5 % par an. Les frais de personnel ont donc augmenté nettement plus vite que les effectifs, phénomène qui traduit l'augmentation nominale du salaire moyen industriel. Il découle des deux évolutions précédentes que le coût moyen d'un salarié a été multiplié par 1,7 en 10 ans (5,3 % par an), ce qui est modeste rapporté au taux d'inflation mais qui situe toujours la Côte d'Ivoire parmi les pays africains les plus coûteux en main-d'oeuvre.

- Le poids relatif des frais de personnel dans l'ensemble des coûts d'exploitation va en s'amenuisant. Les charges salariales représentaient 13,3 % de la production en 1971 et 16,3 % en 1961. Ces pourcentages ne doivent pas être perdus de vue lorsque

l'on parle d'une industrialisation basée sur des activités de transferts jouant sur les différences de coûts salariaux entre pays européens et africains.

B) Répartition par secteur

De 1961 à 1971, la répartition des frais de personnel a évolué de la façon suivante en pourcentages :

	<u>1961</u>	<u>1971</u>
Extraction	16,1 %	3,6 %
Agro-alimentaires	25,9	22,8
Bois	18,2	15,5
Chimie et assimilée	6,3	18,1
Textiles	15,7	21,0
Matériaux de construction	2,7	2,7
Travail des métaux	2,7	4,6
Papier et imprimerie	2,7	3,2
Fabrication mécaniques et électriques	9,7	8,5
	<hr/> 100	<hr/> 100

Quatre secteurs distribuent à eux seuls près de 80 % du total des revenus salariaux industriels. Ce sont, par ordre décroissant, les industries agro-alimentaires, les textiles, la chimie et le bois. Par rapport à 1961, les changements principaux concernent la chute des industries extractives, compensée par la forte augmentation des salaires versés par les industries chimiques et plastiques, la poussée des textiles et la baisse parallèle des industries du bois.

Mais le calcul du rapport frais de personnel sur chiffre d'affaires est plus révélateur encore des structures de production et de leur évolution (tableaux n° 1 et 2). De ce point de vue, les secteurs peuvent être classés pour 1971 en trois groupes :

- Les activités pour lesquelles les charges de main-d'oeuvre sont proportionnellement faibles, c'est à dire inférieures à 10 % de la production : matériaux de construction (8,4 %) et industries agro-alimentaires (8,7 %). Dans ce groupe le ratio enregistre une baisse très nette par rapport à 1961 à la suite de la création de certaines activités très "labor-saving"

qui ont pris une place grandissante. Il en est ainsi de la transformation du cacao (charges salariales égales à 2,3 % de la production) et du raffinage des huiles brutes de palme (3,2 %) dans les agro-alimentaires, de la fabrication de ciment (3,8 %) pour les matériaux de construction.

- Les activités moyennement distributrices de salaires (rapport compris entre 10 et 20 %). Ce sont le travail des métaux (10,5 %), la chimie (12,6), les fabrications mécaniques et électriques (15,3 %), le papier et l'imprimerie (16,8 %), les textiles (17,7 %). Par rapport à 1961, le taux de valeur ajoutée salariale est faiblement croissant pour les deux premiers secteurs, décroissant (parfois très fortement) pour les trois autres. Ces modifications traduisent encore une fois une nouvelle répartition des activités industrielles et la réallocation des facteurs qui lui est liée.

- Les activités où les frais de personnel sont proportionnellement élevés, c'est à dire supérieurs à 20 % du chiffre d'affaires : industries du bois (24,7 %) et extraction (33,0 %). Il s'agit précisément des deux secteurs dont la place relative dans l'ensemble du secteur secondaire diminue à la suite de la diversification des productions industrielles.

C) Répartition par nature et nationalité

La ventilation des frais de personnel par nature et nationalité n'a été possible que pour l'année 1971, la précision de nos informations sur 1961 n'étant pas suffisante.

Cette répartition est la suivante :

CHARGES SALARIALES	Africains		Non Africains		Total	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Salaires	6 827,4	87,2	4 027,4	74,4	10 854,8	81,9
Charges sociales	1 010,5	12,8	1 391,2	25,6	2 401,7	18,1
FRAIS DE PERSONNEL	7 837,9	100	5 418,6	100	13 256,5	100
%	59,1		40,9		100	

(en millions de F CFA)

Quelques remarques s'imposent si l'on rapproche ces chiffres de ceux des effectifs :

1) Le coût moyen d'un salarié de l'industrie s'élève à environ 430 000 F. CFA par an, ce qui est relativement élevé en comparaison des autres pays d'Afrique noire. A cela deux raisons : les salaires africains sont généralement plus élevés en Côte d'Ivoire et le nombre des expatriés est plus important. Nous reviendrons sur ces comparaisons internationales à propos des salaires.

2) Les non Africains, qui sont environ 1500, soit 5 % des salariés, sont à l'origine de 41 % des charges de main-d'oeuvre supportées par les entreprises industrielles. Au delà de la singularité résultant du rapprochement des deux séries de chiffres (95 % des effectifs et 59 % des charges de main d'oeuvre d'un côté, 5 % et 41 % de l'autre) il faut s'interroger sur les conséquences de telles distorsions pour l'avenir industriel de la Côte d'Ivoire.

Les pouvoirs publics ivoiriens, conscients des limites d'une industrialisation basée sur la substitution des importations et évaluant les contraintes qu'impose un marché national réduit (au moins pour les produits intermédiaires), s'attèlent depuis peu à la mise en place d'industries dites de transferts qui doivent prendre le relais des activités antérieures pour le maintien du rythme d'expansion industrielle. La justification essentielle d'une telle orientation réside dans les écarts de coût de la main-d'oeuvre avec les pays industrialisés. On met alors toujours en avant les différentiels de coût au niveau des ouvriers et des manoeuvres, différentiels effectivement importants puisqu'un ouvrier spécialisé français touche en moyenne un salaire 3,5 fois supérieur à celui d'un ouvrier spécialisé ivoirien. Les variations de productivité n'expliquent qu'en partie ces écarts (1).

Mais nous avons vu que dans la majorité des secteurs, le poste des frais de personnel n'est actuellement qu'un élément faible des charges d'exploitation. La première difficulté résidera dans la recherche des créneaux d'activités de sous-traitance

(1) De cette constatation, certains auteurs et en particulier A. EMMANUEL, tireront leur théorie de l'échange inégal.

internationale où les coûts de production comprennent une part importante de frais de personnel afin de compenser ~~les sur-coûts des transports~~, des inputs et des biens d'équipement. A cela s'ajoute une seconde condition : que le personnel d'encadrement et de management soit le plus réduit possible si le modèle d'organisation interne des entreprises qui a cours actuellement en Côte d'Ivoire continue de prévaloir. Ce système qui fait largement appel, et jusqu'à présent sans contraintes réelles de la part des autorités ivoiriennes à du personnel expatrié déséquilibre suffisamment la structure des coûts de production pour constituer un sérieux handicap en matière de concurrence internationale.

3) L'emploi massif de personnel expatrié obère les coûts d'exploitation et handicape la compétitivité des entreprises non seulement parce qu'à qualification égale le cadre expatrié gagne davantage, mais surtout parce que les charges qui lui sont afférentes sont très lourdes pour l'entreprise.

Par rapport aux salaires les charges dites sociales s'élèvent à 18,1 % pour le personnel africain et 34,5 % pour les expatriés. Cette différence déjà importante est en réalité plus considérable encore, car il est certain qu'une partie des charges réelles non obligatoires nous a échappé. Il est souvent impossible de distinguer en la matière, ce qui est à usage personnel de ce qui doit être affecté à l'exploitation industrielle. Il en est ainsi de l'essence, de l'électricité, des loyers, du gardiennage, du parc automobile. L'amortissement de la voiture, l'eau et l'électricité de la villa, la domesticité, sans oublier le remboursement des frais de pharmacie et de scolarité, autant d'éléments qui peuvent accroître dans des proportions notables le revenu réel du cadre expatrié et son coût effectif pour l'entreprise. Or la plupart des sociétés ne souhaitent pas divulguer ces charges para-salariales. Il est néanmoins possible d'apporter deux précisions supplémentaires :

- De 34,5 %, le pourcentage de charges par rapport aux salaires que nous avons calculé, passe à 47 % si l'on inclut la majeure partie des frais de transport-avion (1).

(1) En affectant 75 % des dépenses de transport par avion aux voyages de congé, et 25 % aux déplacements professionnels.

- Diverses études ponctuelles effectuées par les milieux patronaux montrent qu'au niveau du personnel disposant d'un contrat d'expatrié (directeurs, cadres, maîtrise), les charges diverses représentent en moyenne 85 % du salaire. Il ressort ainsi de ces analyses de cas que le coût annuel moyen pour la société d'un expatrié, en 1971, (coût qui va de 11,5 millions pour un directeur à 4,3 millions pour un agent de maîtrise) se décompose de la façon suivante :

Salaire (1)	54 %
Charges sociales proprement dites (obligatoires)	12 %
Revenu différé (avantage en nature, transport, etc)	34 %
Coût pour l'entreprise	100 %

Les situations sont très différentes d'une société à l'autre, mais ces rapports ne faisant pas état des dénominations des entreprises afin de conserver l'anonymat des personnes, il n'est pas possible d'en tirer des tendances.

II) LES SALAIRES

En combinant certains résultats de l'enquête de l'Office National de Formation Professionnelle sur la main-d'oeuvre salariée en 1971 (2) avec les chiffres de notre propre étude, il a été possible de déterminer des salaires moyens annuels par niveau de qualification et nationalité (tableau n° 3).

A) Les salaires par nationalité et catégorie socio-professionnelle.

En ne prenant en compte que la nationalité des salariés, il ressort que :

-
- (1) Les 54 % de revenu monétaire sont eux-mêmes composés de 36 % de salaire de base fixe et de 18 % de revenus tels que indemnités d'expatriement, congés payés, 13ème mois, intéressement.
 - (2) Ministère du Plan-O.N.F.P. "Le secteur privé et para-public en Côte d'Ivoire. Résultats de l'enquête main-d'oeuvre 1971" Janvier 1972.

- Les Ivoiriens reçoivent 41,3 % de la masse salariale pour 57,5 % des effectifs, ce qui correspond à un salaire moyen annuel de 254 000 F. CFA (tableau n° 3) ;

- Les autres Africains, particulièrement nombreux dans les emplois subalternes, sont 37,8 % des salariés mais ne touchent que 21,6 % des salaires, soit un salaire moyen de 201 000 F. CFA.

- Les 4,7 % de salariés non africains obtiennent 37,1 % du total des salaires, ce qui représente un salaire moyen 2760 millions CFA par an.

Ces écarts reflètent les grandes différences de qualification générale entre les groupes nationaux, mais ils traduisent plus que cela. En effet, même à l'intérieur d'une catégorie socio-professionnelle donnée, on enregistre des variations de rémunération significatives. Les répartitions par C.S.P. et les écarts de salaires sont les suivants :

- Personnel de direction et cadres : 24,5 % de la masse salariale pour 2,7 % des effectifs. Les écarts de salaires moyens entre expatriés et Ivoiriens sont de 1,6 dans la catégorie des personnels de direction et de 1,7 chez les cadres et techniciens.

- Maîtrise : 15,4 % des salaires pour 3,3 % des effectifs. L'écart de salaire est de 2,7, c'est à dire qu'un agent de maîtrise expatrié gagne, en moyenne, près de trois fois plus qu'un Africain. Mais, comme on l'a vu, les autres avantages (logement, domesticité, etc) qui vont essentiellement aux non-Africains font que pour ces trois C.S.P. les différences réelles sont beaucoup plus élevées.

- Employés : 10,8 % des salaires pour 8,8 % des effectifs. Ecart de salaire dans la classe des employés qualifiés : 3,3.

- Ouvriers et manoeuvres : 50,3 % des salaires pour 85,2 % des effectifs. L'écart de salaire moyen entre ouvriers expatriés (en très petit nombre) et africains est de 1,8.

La fourchette maximum des revenus va de 1 à 29 entre le salaire moyen d'un manoeuvre non-ivoirien et le traitement d'un directeur expatrié (1). Il ne s'agit que de moyenne, l'éventail extrême réel étant bien supérieur. Chez les seuls ivoiriens, cet écart maximum est de 1 à 16.

(1) A titre de comparaison, en France, l'écart entre le salaire brut moyen du groupe P.D.G. (qui ne correspond pas tout à fait à notre C.S.P. "personnel de direction" où sont inclus d'autres cadres que les P.D.G.) et celui des manoeuvres est de 1 à 25, tous secteurs compris.

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

ENSEMBLE DES SECTEURS

Tableau n° 3

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nat (1)	Effectifs		Salaires annuels (2)		Salaires moyens annuels (2)	Echelle des Salaires	Ecart de salaires au sein d'une CSP
		%	%	%	%			
PERSONNEL DE DIRECTION	1	22	0,1	55,3	0,5	2,510	17,9	141
	2	6	-	10,7	0,1	1,780	12,7	100
	3	249	0,8	1.019,5	9,4	4,090	29,2	230
	T	277	0,9	1.085,5	10,0	3,920	28,0	220
CADRES ET TECHNICIENS	1	58	0,2	101,4	0,9	1,750	12,5	102
	2	16	0,1	27,5	0,3	1,720	12,3	100
	3	469	1,5	1.441,7	13,3	3,070	21,9	178
	T	543	1,8	1.570,6	14,5	2,890	20,6	168
MAITRISE	1	399	1,3	350,8	3,2	0,880	6,3	100
	2	119	0,4	111,8	1,0	0,940	6,7	107
	3	503	1,6	1.214,1	11,2	2,410	17,2	274
	T	1.021	3,3	1.676,7	15,4	1,640	11,7	186
EMPLOYES QUALIFIES	1	604	2,0	282,6	2,7	0,470	3,4	100
	2	187	0,6	100,1	0,9	0,540	3,9	115
	3	219	0,7	339,8	3,1	1,550	11,1	330
	T	1.010	3,3	722,5	6,7	0,720	5,1	153
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	882	2,9	185,3	1,7	0,210	1,5	110
	2	806	2,6	155,8	1,4	0,190	1,3	100
	3	-	-	-	-	-	-	-
	T	1.688	5,5	341,1	3,1	0,200	1,4	105
OUVRIERS QUALIFIES	1	2.423	7,9	918,5	8,5	0,380	2,7	106
	2	832	2,7	295,7	2,7	0,360	2,6	100
	3	19	-	12,3	0,1	0,650	4,6	180
	T	3.274	10,6	1.226,5	11,3	0,380	2,7	106
OUVRIERS SPECIALISES	1	6.720	21,9	1.519,6	14,0	0,230	1,6	100
	2	3.029	9,8	682,8	6,3	0,230	1,6	100
	3	-	-	-	-	-	-	-
	T	9.749	31,7	2.202,4	20,3	0,230	1,6	100
MANOEUVRES	1	6.558	21,3	1.076,4	9,9	0,160	1,1	114
	2	6.639	21,6	953,1	8,8	0,140	1,0	100
	3	-	-	-	-	-	-	-
	T	13.197	42,9	2.029,5	18,7	0,150	1,1	107
TOTAL	1	17.666	57,5	4.489,9	41,3	0,254	1,8	126
	2	11.634	37,8	2.337,5	21,6	0,201	1,4	100
	3	1.459	4,7	4.027,4	37,1	2,760	19,7	1.373
	T	30.759	100	10854,8	100	0,353	2,5	175

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens
 2 Africains non Ivoiriens
 3 Autres

(2) En millions de francs cfa

Le graphique n° 3 illustre la série précédente de pourcentages en combinant successivement pour les effectifs puis pour les salaires, la nationalité avec la catégorie socio-professionnelle. C'est ainsi que le poids de chaque C.S.P. est donné sur l'axe vertical et qu'à l'intérieur de chaque groupe, en abscisse, sont portées les parts respectives des Ivoiriens, des autres Africains et des expatriés. On peut prendre l'exemple de lecture suivant : les employés qualifiés forment 3,3 % des effectifs (ordonnée) et sur ce pourcentage, les Ivoiriens sont 59,8 % (abscisse), les Africains non-Ivoiriens 18,5 %, les non-Africains 21,7 %. Mais ces mêmes employés qualifiés reçoivent 6,7 % de la masse salariale partagée respectivement à 39,1 %, 13,9 % et 47,0 % entre les trois groupes (1).

Le graphique n° 4 permet de situer les salaires moyens les uns par rapport aux autres, en fonction à la fois des C.S.P. et des nationalités. On y remarque que les salaires ivoiriens et autres africains sont toujours très voisins, excepté dans la catégorie personnel de direction (dans cette classe les données portent sur un si petit nombre d'individus qu'il serait hasardeux d'en tirer des interprétations). A noter que chez les ouvriers et les manoeuvres où les deux groupes de nationalités sont bien représentés, les salaires des Ivoiriens sont toujours légèrement supérieurs. Par ailleurs, on constate que les écarts entre salaires africains et expatriés s'amenuisent au fur et à mesure que l'on monte dans la hiérarchie des groupes. Quelles sont les raisons de ces écarts ?

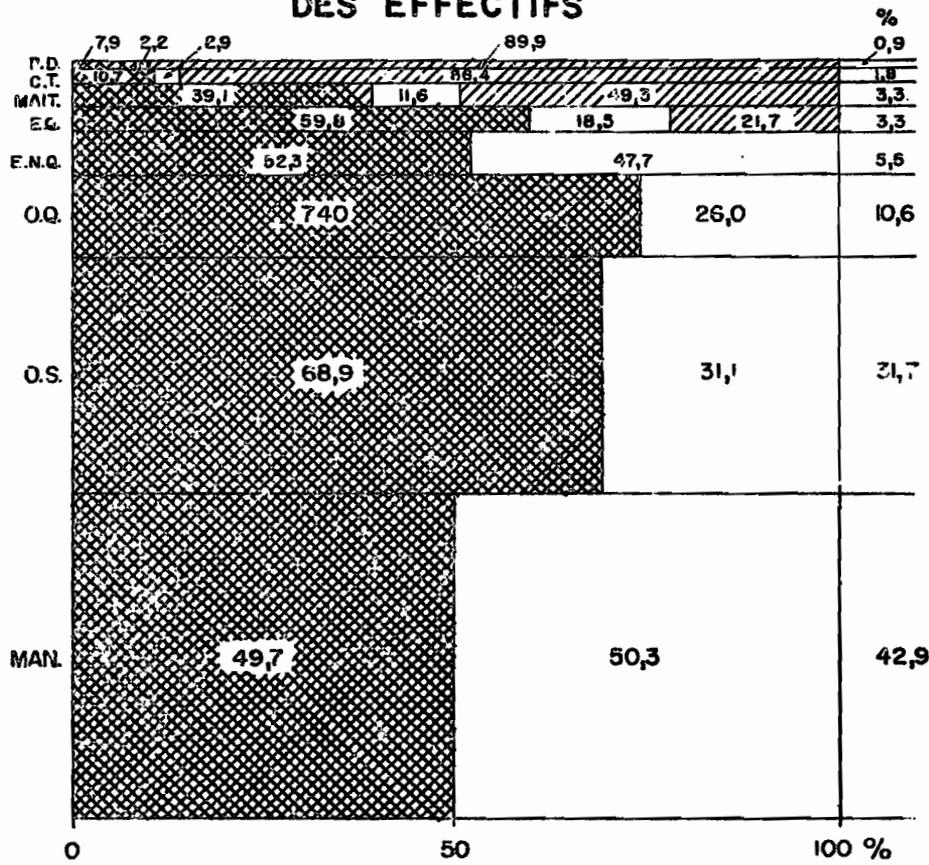
- Les indemnités diverses d'éloignement et d'expatriement sont un premier facteur d'explication, mais non suffisant. En effet, dans les études de cas réalisées à la demande du patronat dont nous avons déjà parlé, ces primes varient de 20 à 60 % (situation exceptionnelle) des salaires, alors que les différences enregistrées dans nos C.S.P. vont de 33 à 70 %

- Le fait qu'à l'intérieur d'une C.S.P., les salariés expatriés soient généralement au sommet des échelons (grâce à leur ancienneté ou leurs diplômes) et les Africains plus souvent vers la base peut être une raison supplémentaire. Toutefois il faut probablement aussi voir dans ces différences la manifestation d'une double attitude du patronat :

(1) Les surfaces sont proportionnelles aux effectifs pour le premier carré, aux salaires versés pour le second.

REPARTITION PAR NATIONALITE ET CATEGORIE SOCIO - PROFESSIONNELLE (ensemble des secteurs)

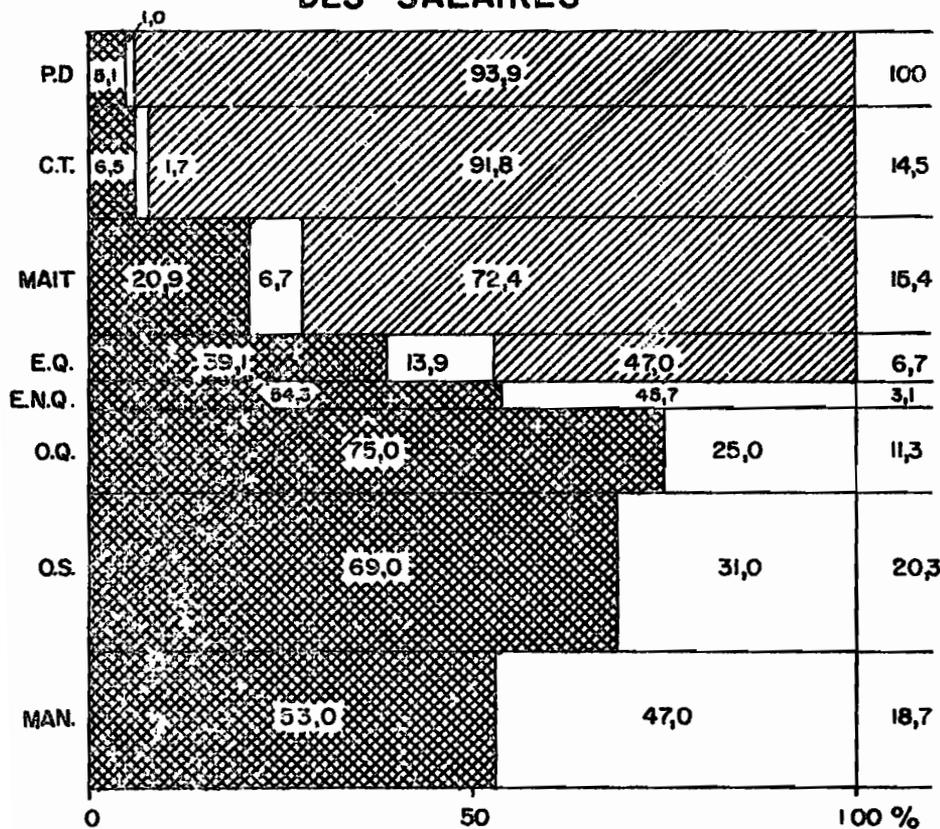
DES EFFECTIFS



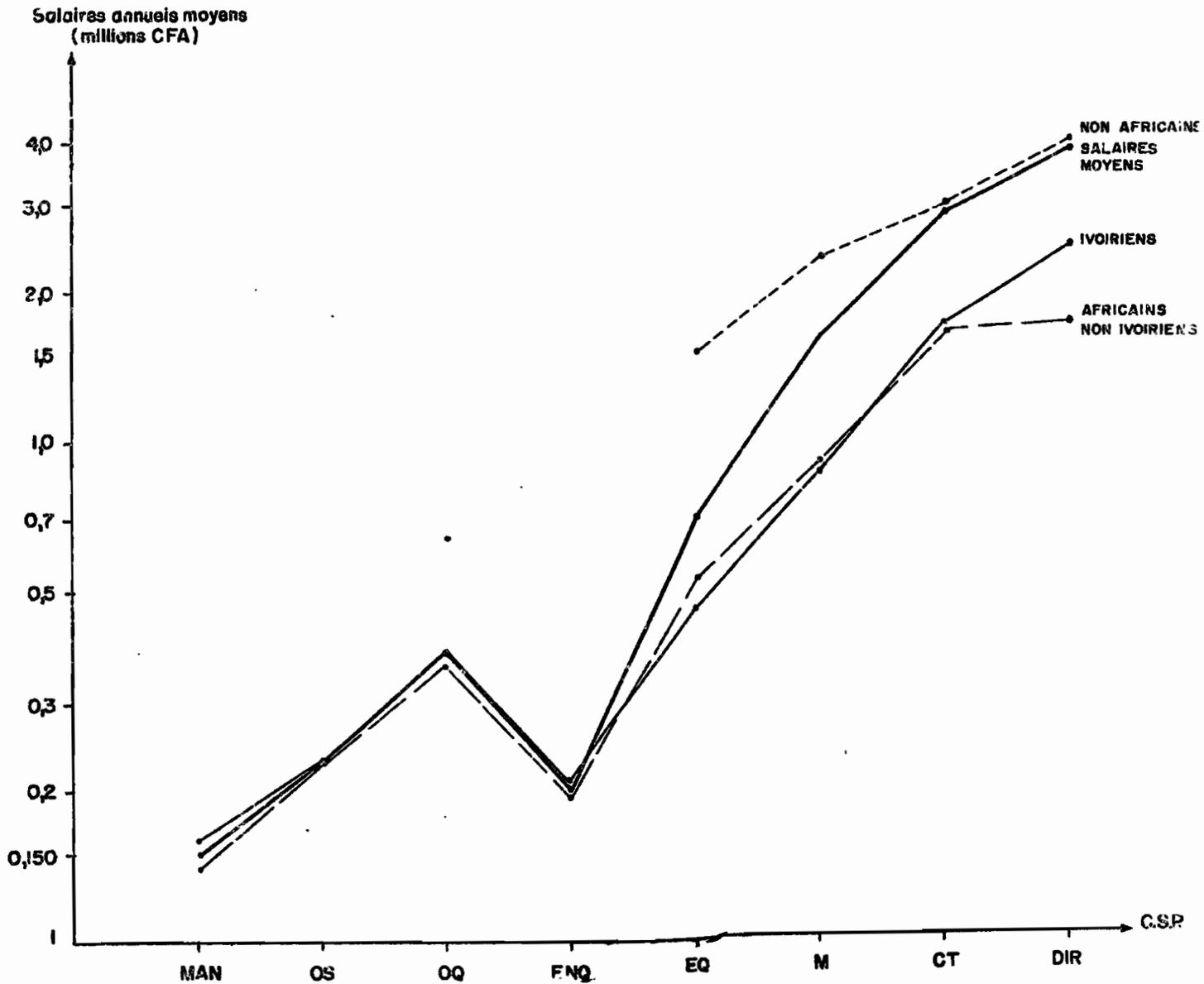
- P.D. Personnel de Direction
- C.T. Cadres et techniciens
- MAIT. Maîtrise
- E.Q. Employés qualifiés
- E.N.Q. Employés non qualifiés
- O.Q. Ouvriers qualifiés
- O.S. Ouvriers spécialisés
- MAN. Manœuvres

- Ivoiriens
- Autres Africains
- Autres

DES SALAIRES



**VARIATIONS DES SALAIRES MOYENS ANNUELS SELON LES NATIONALITES
ET LES CATEGORIES SOCIO - PROFESSIONNELLES**
(ensemble des secteurs)



DIR : Personnel de direction
CT : Cadres et Techniciens
M : Maîtrise
EQ : Employés qualifiés

ENQ : Employés non qualifiés
OQ : Ouvriers qualifiés
OS : Ouvriers spécialisés
MAN : Manœuvres

- Le poids des traditions fait qu'à niveau égal de compétence effective, on continue la plupart du temps de sur-payer le salarié non-africain, même sans tenir compte des indemnités d'expatriement.

- Ces écarts peuvent traduire le prix que les chefs d'entreprises sont prêts à offrir pour disposer d'un personnel capable, fiable et surtout qui ne ménage pas sa peine.

Les responsables de l'industrie ivoirienne sont parfaitement conscients de l'intérêt d'une africanisation, en particulier au niveau des cadres moyens, pour améliorer la compétitivité de leurs firmes. Les résistances, qui ne sont pas le fait de tous les types d'entreprises (1), résultent d'un mélange de passéisme, de crainte (amenuisement de ce noyau minimum sécurisant de collègues européens), d'idées préconçues et puis aussi quelquefois, d'échecs manifestes.

B) Evolution des salaires

Sur une base de 100 en 1967, les salaires moyens toutes catégories, c'est-à-dire la masse des salaires versés divisée par le nombre de salariés, sont les suivants (2) :

	<u>1967</u>	<u>1969</u>	<u>1971</u>
Africains	100	112	141
Non-Africains	100	111	138

On remarque que la progression du salaire moyen africain est légèrement supérieure à celle du salaire des expatriés, et que les hausses reflètent d'assez près les augmentations officielles du salaire minimum garanti. Le SMIG horaire est en effet passé à Abidjan de 40 F en 1961 à 42,4 F en 1963 (+ 6 %), 46,6 F en 1968 (+ 10 %), 58,3 F en 1970 (+ 25 %). La progression annuelle entre 1961 et 1971 est de 3,8 % en francs courants. Sur cette période le taux d'inflation étant officiellement évalué à 3,6 %, le pouvoir d'achat des ouvriers n'a pratiquement pas évolué.

(1) cf. B. LATOUR et A. SHABOU : "Les idéologies de la compétence en milieu industriel à Abidjan" ORSTOM - Abidjan - 1974.

(2) Chiffres obtenus à partir d'un échantillon représentatif d'entreprises regroupant près de 50 % des effectifs.

En 1973 et 1974, les réajustement sont spectaculaires : le SMIG est porté à 73 F le 1er août 1973 (+ 25 % dégressifs lorsqu'on s'élève dans la hiérarchie des qualifications), 87,6 F le 1er février 1974 (+ 20 % dégressifs) et 92 F le 1 août 1974 (5 % uniformes). En un an le salaire minimum a légalement crû de 58 %, celui des ouvriers qualifiés de 18 % à 30 % selon le degré de qualification, celui de la maîtrise et des cadres de 16 %. Ce bond en avant n'est que justice sur le plan social, compte tenu des retards accumulés durant la décennie précédente et de l'augmentation du coût de la vie pour les ménages africains en ville (+ 50 % au cours des dix-huit derniers mois). Mais cette politique, au reste beaucoup trop brutale et qui fait plus l'effet d'une capitulation sous la pression des événements intérieurs et extérieurs que d'une volonté d'ajustement entre les prix et les revenus, place la Côte d'Ivoire en situation un peu plus difficile encore sur le plan international. Jusqu'à présent favorable par rapport aux coûts salariaux des pays occidentaux développés, la position ivoirienne se caractérise maintenant par une détérioration croissante vis-à-vis des salaires pratiqués dans les autres pays sous-développés.

Si l'on prend quelques cas de pays africains, en base 100 pour le SMIG ivoirien, le salaire minima industriel (1) en 1972 était de 93 au Zaïre, 87 au Sénégal, 67 au Cameroun et au Togo. Or depuis 1972, aucun de ces pays n'a autorisé des augmentations de 50 %, ce qui conduit à un désavantage comparatif accru pour la Côte d'Ivoire au cours des toutes dernières années. Quant à la concurrence de certains pays asiatiques, c'est une grande chance pour l'économie ivoirienne qu'ils soient si éloignés, qu'ils ne fassent pas partie des pays associés au Marché Commun, et qu'une inflation galopante commence à s'y installer. En 1973, "les salaires moyens des ouvriers" (2) étaient de l'ordre de 4000 à 5000 F. CFA

(1) En cas de zones de salaires, nous avons retenu les salaires minima de la zone la plus élevée, qui est toujours celle de la grande métropole industrielle.

(2) Terme assez vague mais la source en est le journal "Le Monde" des 28/8/73 et 18/11/1973.

par mois à Taïwan et de 10 000 F. CFA à Singapour (1). Rappelons qu'en Côte d'Ivoire, ouvriers et manoeuvres réunis, il est de 20 700 F. CFA.

C) Les différences régionales et sectorielles des salaires

Depuis le 29 Août 1968, il n'existe plus légalement de zones de salaires en Côte d'Ivoire. Nous nous sommes cependant posé la question de savoir si, malgré cette suppression, des inégalités de fait n'étaient pas maintenues. Dans le même ordre d'idées, nous avons évalué les écarts de salaires moyens selon les types d'entreprises afin de déterminer des comportements de rémunération du travail.

1) Trois zones géographiques ont été choisies : Abidjan, Bouaké, et le reste du pays, c'est-à-dire la capitale économique, le second centre industriel (et le seul situé à l'intérieur du pays), la zone rurale et les autres villes étant considérées comme un ensemble unique. Sont concernés uniquement les trois secteurs qui possèdent un nombre suffisant d'établissements en dehors de la capitale : industries agro-alimentaires, bois, textiles.

- Dans les qualifications supérieures, du personnel de direction à la maîtrise, il n'y a pas de différences zonales significatives, quels que soient les secteurs. Tout au plus note-t-on dans les activités du bois, une légère majoration des traitements en zone rurale, mais le nombre d'entreprises de ce secteur installées à Abidjan ou Bouaké est trop réduit ou de nature particulière (menuiseries-ébénisteries plutôt que scieries) pour en tirer des conclusions

- Chez les ouvriers et manoeuvres, le lieu d'implantation ne modifie pas les salaires dans les secteurs bois et textiles. Pour les industries agro-alimentaires, "les salaires versés à Abidjan sont en moyenne de 50 à 70 % plus élevés que ceux des zones

(1) Pour Singapour l'article précisait que la réglementation du travail, ou plus exactement son absence, faisait correspondre ce salaire à 12 heures de travail par jour, 7 jours par semaine et 51 semaines par an. En Côte d'Ivoire la durée légale du travail est de 40 heures par semaine dans le secteur industriel. Outre 7 jours fériés, chômés et payés dans l'année, le Code du travail accorde au personnel recruté sur place, des congés à raison de un jour et demi ouvrable par mois de travail. En réalité, des conventions collectives prévoient deux jours dans la majorité des secteurs.

rurales, les salaires de Bouaké étant à peu près identiques à ceux de la capitale. Au niveau des manoeuvres, l'écart est du simple au double. Plusieurs raisons à cela : premièrement le recrutement par les entreprises agro-industrielles des travailleurs payés aux tarifs agricoles, même s'ils sont affectés à des tâches industrielles ; deuxièmement, la proportion plus importante dans les entreprises de l'intérieur, au sein d'une même C.S.P., d'ouvriers moins qualifiés ; enfin, probablement une légère sur-estimation des effectifs. En effet les emplois temporaires sont nombreux dans ces activités agro-industrielles et nous avons dû les ramener à des emplois à temps plein en suivant les indications des chefs d'entreprises. Il est possible que le nombre d'ouvriers ou manoeuvres en soit légèrement sur-estimé, ce qui diminue d'autant le salaire moyen" (1).

En conclusion il apparaît que, à cette exception près, mais qui est explicable, l'harmonisation géographique des salaires industriels voulue par les pouvoirs publics est passée dans les faits. L'avantage obtenu sur le plan de la solidarité nationale compense largement et au delà la perte d'une incitation à la décentralisation en réalité peu efficace.

2) En ce qui concerne le comportement des entreprises en matière de rémunération des travailleurs, trois critères de sélection paraissent jouer un rôle.

- En premier lieu l'origine des capitaux de l'entreprise. La "nationalité" de la société intervient de façon croissante comme facteur discriminant des salaires quand on monte dans la hiérarchie des qualifications. Pour le personnel d'encadrement (cadres et maîtrise), si un salarié touche en moyenne 100 dans une entreprise ivoirienne (la distinction public-privé ne modifie rien), il reçoit 120 dans une société à capitaux étrangers mais non intégrée à un groupe et 130 dans une entreprise à capitaux étrangers faisant partie d'un groupe international (2) (la distinction capitaux

(1) cf. notre rapport "Analyse de deux secteurs industriels : les industries agro-alimentaires et les industries chimiques assimilées". ORSTOM - Abidjan - 1974.

(2) Ces écarts s'appliquent aussi bien au personnel africain qu'expatrié. Signalons qu'une récente étude de la DATAR vient de montrer le même phénomène en France à propos des sociétés multinationales.

français-autres ne semble pas jouer dans ce cas). Les inégalités restent significatives au niveau des ouvriers, avec des écarts de 1,1 à 1,2 selon les échelons en faveur des entreprises liées à un groupe, mais s'annulent pour les manoeuvres.

- La taille de l'entreprise. En schématisant, on pourrait dire que les grosses sociétés traitent mieux leurs cadres et agents de maîtrise que les petites firmes, et plutôt moins bien leurs ouvriers. Les écarts de salaires, à l'échelon des ouvriers et manoeuvres, sont de 1,1 en faveur des petites entreprises. Au niveau des agents de maîtrise et des cadres, ils sont respectivement de 1,3 et 1,4, cette fois-ci en faveur des grandes entreprises (les différences croissent donc aussi avec les qualifications). Ces variations peuvent s'expliquer :

. Les niveaux technologiques des firmes importantes sont fréquemment plus élevés que ceux des petites. Les premières disposent en conséquence d'un encadrement hautement qualifié et plus dense.

. Au sein d'une catégorie socio-professionnelle, il est certain que les cadres ivoiriens et français sortants des écoles supérieures d'ingénieurs ou de gestion les plus côtées, sont plus nombreux au sein des grosses entreprises. Or on sait le rôle de cette hiérarchie des écoles dans la rémunération des cadres.

. La faible différence enregistrée chez les ouvriers et manoeuvres provient sans doute du recours plus fréquent aux heures supplémentaires dans les entreprises de petite taille.

- Le secteur d'activités. Selon ce critère les situations sont disparates, un secteur pouvant payer ses contremaîtres bien au-dessus de la moyenne nationale et ses ouvriers spécialisés au-dessous. Il ressort cependant des tableaux présentés en annexe que deux secteurs sont plus rémunérateurs que la moyenne quelque soit la C.S.P., à savoir la chimie et le bois, tandis que deux autres versent des salaires toujours inférieurs à la moyenne : ce sont les industries agro-alimentaires et les activités du papier et de l'imprimerie. A l'instar des deux critères précédents, on constate que les variations sectorielles de salaire moyen sont plus fortes dans les qualifications supérieures, plus faibles chez les ouvriers et manoeuvres.

En résumé, il faut retenir de ces divers croisements que, d'une part les grandes entreprises et sociétés étrangères filiales de groupes internationaux (ce sont souvent les mêmes) versent des salaires en général plus élevés à leur personnel d'encadrement (sans doute parce qu'il possède une qualification meilleure en moyenne), d'autre part l'éventail des salaires s'élargit, quel que soit le critère, avec le niveau de qualification.

CHAPITRE III : LES REVENUS VERSES A L'ADMINISTRATION

Du point de vue des entreprises, les revenus versés à l'Etat sont de deux sortes :

- Au stade de l'exploitation, il s'agit des sommes inscrites au poste "impôts et taxes" du compte d'exploitation et qui comprennent essentiellement la T.V.A., les patentes, les droits d'enregistrement et les contributions foncières. Dans la mesure du possible, les impôts sur salaires ont été pris en compte dans cette rubrique, tandis que les droits de douanes à l'importation des consommations intermédiaires sont intégrés dans le coût de celles-ci et n'apparaissent donc pas dans les chiffres qui suivent. Par contre les exportations étant évaluées F.O.B. -Abidjan, les droits de sorties sont incorporés dans le compte d'exploitation et inclus dans les calculs.

- Au niveau des résultats, la ponction de l'Etat s'établit par l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux (impôts B.I.C.) et les prélèvements au profit du Fonds National d'Investissement (F.N.I.). Les taux d'imposition sont respectivement de 33 % et 10 %, l'assiette de ces prélèvements étant constituée par le résultat brut d'exploitation modifié des pertes et profits exceptionnels. Les entreprises ne sont en fait que des collecteurs de ces impôts et taxes, puisqu'ils peuvent être répercutés sur les prix de vente et donc sur l'acheteur.

Si l'Etat perçoit un revenu de l'activité industrielle, à l'inverse, le code des investissements crée un manque à gagner par les exonérations qu'il accorde aux entreprises agréées (entreprises dites prioritaires). Nous aurons à évaluer dans une seconde section le montant de ces préjudices fiscaux.

I) LES IMPOTS

En 1971 les revenus de l'Etat obtenus par la fiscalité industrielle s'élevaient à 12 276 millions de francs CFA décomposés en :

- 10 896 millions d'impôts indirects,
- 896 millions d'impôts sur le bénéfiques,
- 484 millions de prélèvements F.N.I. .

Cette somme représente 12,4 % du chiffre d'affaires et 33,2 % de la valeur ajoutée du secteur industriel moderne. Le premier chiffre donne déjà un aperçu de la faiblesse de la pression fiscale générale qui résulte moins de la modération des taux officiels que de la fréquence des réductions et exemptions.

Chiffres d'affaires et valeurs ajoutées ont été évalués dans nos calculs aux prix à la production sortie usine. Or du fait de la spécificité des taxes sur le tabac saisies dans ce cas au stade de l'exploitation (1), une seule entreprise, la Manufacture des Tabacs de Côte d'Ivoire (M.T.C.I.) verse près du part des impôts globaux payés par l'industrie moderne. Afin de mesurer des pressions fiscales plus proches de la réalité, cette société a donc été exclue des données qui suivent.

1) Pression fiscale globale (tableaux n° 4 et 5)

Ce taux rapporte la totalité des prélèvements et impôts au chiffre d'affaires, toutes taxes comprises. Il est de 9,8 % pour l'ensemble des entreprises (2), 8,7 % pour les entreprises agréées au code des investissements et 11,6 % pour les autres.

Les deux types d'entreprises sont pourtant soumis aux mêmes régimes fiscaux en ce qui concerne les impôts intérieurs, que ce soit la T.V.A. ou les impôts sur les bénéfiques. Les

(1) C'est ce mode d'évaluation qui est également retenu par la Comptabilité Nationale et la Direction du Développement Industriel. Les taxes sur produits pétroliers sont par contre exclues puisque le prélèvement est opéré au stade de la commercialisation.

(2) Soit 10,8 % par rapport au chiffre d'affaires hors taxes.

TAUX DE PRESSION FISCALE EN 1971 SELON
LE REGIME FISCAL DES ENTREPRISES

Taux de pression fiscale	TOUTES ENTREPRISES (1)	ENTREPRISES PRIORITAIRES	ENTREPRISES DROIT COMMUN (1)
Impôts indirects (dont impôts intérieurs)	8 108,2 (6 975,0)	4 598,7 (3 583,3)	3 509,5 (3 391,7)
Impôts sur les bénéfices	775,0	430,1	344,9
Prélèvements F.N.I.	388,5	247,4	141,1
Total impôts et prélèvements	9 271,7	5 276,2	3 995,5
Pression fiscale globale (2)	9,8	8,7	11,6
Pression fiscale indirecte intérieure (3)	10,9	9,1	13,7
Pression fiscale directe apparente(4)	18,3	16,6	21,1
Pression fiscale directe réelle (5)	15,1	12,9	19,1
Taux de prélèvement F.N.I. réel (6)	7,6	7,4	7,8

- (1) Manufacture des Tabacs de Côte d'Ivoire (M.T.C.I.) non comprise
- (2) Total impôts et prélèvements/chiffre d'affaires total T.T.C.
- (3) Impôts indirects intérieurs/chiffre d'affaires intérieur T.T.C.
- (4) Impôts sur les bénéfices/bénéfices nets globaux (bénéfices et pertes agrégées)
- (5) Impôts sur les bénéfices/bénéfices nets des entreprises bénéficiaires (pertes exclues)
- (6) Prélèvements F.N.I./bénéfices nets des entreprises bénéficiaires (pertes exclues)

TAUX DE PRESSION FISCALE EN 1971 SELON LES SECTEURS

(en millions CFA)

SECTEURS	Impôts indirects	Impôts sur les bénéfiques	Prélèvements F.N.I.	TOTAL	Pression fiscale globale (1)	Pression fiscale indir. inté. (2)	Pression fiscale directe réelle (3)
Extraction	213,9	7,6	4,3	225,8	15,5 %	-	17,9
Agro-alimentaires (4)	2 480,6	307,8	141,7	2930,1	9,8	11,5	15,8
Bois	684,4	48,4	26,9	759,7	9,1	14,7	5,9
Chimie et assimilé	1 621,8	128,0	70,0	1819,8	9,5	10,3	17,9
Textiles	1 350,3	93,2	54,0	1497,5	9,5	11,2	10,2
Matériaux de construction	510,0	41,2	26,0	577,2	13,7	12,9	17,3
Travail des métaux	692,7	63,5	28,9	785,1	13,4	12,9	21,5
Papier et imprimerie	122,0	10,7	8,6	141,3	5,6	5,0	9,2
Fabrication méca. et élect.	432,5	74,6	28,1	535,2	7,2	6,3	20,2
T O T A L (4)	8 108,2	775,0	388,5	9271,7	9,8	10,9	15,1

(1) Total impôts et prélèvements/chiffre d'affaires total T.T.C.

(2) Impôts indirects/chiffre d'affaires intérieur T.T.C.

(3) Impôts sur les bénéfiques/bénéfices nets des entreprises bénéficiaires (pertes exclues)

(4) Manufacture des Tabacs de Côte d'Ivoire (M.T.C.I.) non comprise

différences de taux s'expliquent par le plus grand nombre d'usines datant de moins de 5 ans (période d'exonération de l'impôt sur les bénéfices) parmi les entreprises prioritaires et par la plus grande vocation exportatrice de ces dernières.

2) Pression fiscale indirecte intérieure

Le taux normal réel de T.V.A. est fixé à 17,5 % du prix hors taxe sortie usine, ce qui équivaut à environ 15 % du chiffre d'affaires intérieur toutes taxes comprises. Les impôts divers d'exploitation (patentes, impôts fonciers, impôts sur salaires) que l'insuffisance de renseignements n'a pas permis de distinguer, s'élèvent généralement à moins de 2 % de la production. En conséquence le taux de pression fiscale indirecte intérieure devrait théoriquement s'élever à 16 ou 17 % de la production intérieure.

La T.V.A. et les autres impôts indirects acquittés par les entreprises de notre échantillon (1) se montent à 6975 millions de francs CFA et ne représentent que 10,9 % du chiffre d'affaires intérieur (T.T.C.). Cette pression fiscale peu contraignante est le résultat de nombreuses exemptions ou réductions de T.V.A., qui concernent en particulier des industries alimentaires (farine), textiles (impression), chimiques (engrais et produits pétroliers) et mécaniques (montage automobile). L'écart de près de 4,5 % constaté entre le taux des entreprises prioritaires et celui des entreprises de droit commun indique que les minorations de T.V.A. concernent davantage des biens fabriqués par les premières sans que pour autant, théoriquement, leurs situations vis-à-vis de ce type de fiscalité soient différentes ex ante.

En cinq ans ce taux de pression fiscale a peu évolué ainsi qu'en témoigne le tableau suivant

-
- (1) Dont le taux de représentativité est, rappelons le, de 95,6 % de la production des entreprises industrielles de plus de 12 millions de chiffre d'affaires, boulangeries exclues.
 - (2) Les taux des années 1967 à 1970 sont tirés du rapport "La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970" op. cit. Nos données ne nous permettent pas de remonter plus loin dans le temps.

Taux de pression fiscale indirecte intérieure

% du C.A. intérieur	1967	1968	1969	1970	1971	Ecart 1971-1967
Entreprises prioritaires	8,4	9,2	9,9	10,6	9,1	+ 0,7
Entreprises de droit commun	12,2	12,5	14,8	13,9	13,7	+ 1,5
Toutes entreprises	9,6	10,2	11,3	11,6	10,9	+ 1,3

En valeurs absolues, le montant des impôts indirects intérieurs est passé de 2,724 milliards en 1967 à 6,975 milliards en 1971, ce qui correspond à un taux d'accroissement moyen de 26,5 % par an (contre 20 % pour le chiffre d'affaires).

3) Pression fiscale directe

Le volume des impôts sur les bénéfices industriels et commerciaux atteint 775 millions en 1971, soit 15,10 des bénéfices nets imposables (entreprises réalisant des bénéfices uniquement). On est loin des 33 % théoriques, mais le code général des impôts prévoit une exonération de 5 ans pour tout établissement nouveau à compter de la date d'entrée en activité. De plus les sociétés qui réinvestissent tout ou partie de leurs bénéfices en Côte d'Ivoire peuvent prétendre à une réduction de cet impôt (1). Parce qu'elles jouissent davantage de ces deux exemptions légales, les entreprises prioritaires supportent une pression fiscale directe nettement moins importante que les entreprises de droit commun : respectivement 12,9 % et 19,1 %.

Les taux ci-dessus, appelés taux de pression fiscale directe réelle, sont calculés en divisant le montant des impôts B.I.C. par la somme des bénéfices nets avant impôts des seules entreprises qui pourraient payer cet impôt, c'est-à-dire celles qui font des bénéfices, quelle que soit leur date de création.

(1) La règle est la suivante : le contribuable (individu ou société) peut déduire des bénéfices imposables aux B.I.C. 50 % du montant réinvesti, pendant 4 ans, cette déduction étant cependant limitée à 50 % du bénéfice net au maximum.

Par contre, les taux suivants, appelés taux de pression fiscale directe apparente, rapportent le même montant d'impôts B.I.C. aux bénéficiaires nets globaux du secteur industriel, pertes nettes comprises. Dans ce dernier cas, toutes les entreprises sont agrégées, qu'elles soient bénéficiaires ou en déficit. Nous avons été conduits à calculer ce second taux, moins significatif que le précédent, pour apprécier les variations dans le temps de la pression fiscale directe. En effet les données obtenues au cours de nos enquêtes ne nous permettant pas ces comparaisons, nous utilisons dans le tableau suivant pour les années 1967, 68, 69, et 70, les chiffres fournis dans le rapport déjà cité sur "la situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970" et nous avons, par conséquent dû homogénéiser la série pour 1971.

Taux de pression fiscale directe apparente.

% des bénéficiaires nets	1967	1968	1969	1970	1971	Ecart 1971-1967
Entreprises prioritaires	7,7	15,0	15,5	15,3	16,6	+ 8,9
Entreprises de droit commun	15,3	20,8	17,3	16,5	21,1	+ 5,8
Toutes entreprises	11,1	17,5	16,1	15,8	18,3	+ 7,2

L'augmentation de la pression fiscale est beaucoup plus sensible au niveau de la fiscalité directe en raison des évolutions divergentes des deux termes du rapport. Au numérateur la croissance du volume des impôts directs reflète un ralentissement des créations d'usines entre 1967 et 1970 et donc une diminution relative des exemptions quinquennales. Au dénominateur les bénéfices nets avant impôts croissent moins vite, car apparaissent des activités nouvelles moins rémunératrices, souvent "capital-using", dans des entreprises dont le démarrage est synonyme de pertes d'exploitation quelque fois très élevées. A cela s'ajoute des modifications de la fiscalité : le 1er janvier 1968 le taux de l'impôt sur les B.I.C. passe de 25 % à 33 %, et le 1er janvier 1969 est créé un impôt minimum forfaitaire sur les sociétés, faible il est vrai (330 000 F. CFA).

Les prélèvements réalisés au profit du Fonds National d'Investissement n'ont pas été pris en compte pour l'évaluation de la fiscalité directe dans la mesure où divers modes de récupération de ces sommes sont prévues (1). Notons qu'au lieu des 10 % théoriques, le taux de prélèvement réel est de 7,6 % des bénéfices nets avant impôts par suite de l'abattement légal prévu (2).

II) II) LES EXONERATIONS SUR DROITS DE DOUANES

Toutes les entreprises qui s'installent en Côte d'Ivoire bénéficient des facilités fiscales de droit commun déjà mentionnées, telles l'exemption quinquennale d'impôts sur les bénéfices, d'impôts fonciers et de patentes. Des avantages supplémentaires sont accordés dans le cadre du Code des Investissements aux entreprises agréées par le gouvernement comme "prioritaires" parce que concourant plus particulièrement au développement économique du pays. Les privilèges principaux découlant de l'agrément consistent en l'autorisation d'importer en franchise les matériels étrangers indispensables pour la création de l'entreprise et en l'exonération pendant dix ans des droits de douanes et d'entrée sur les matières premières importées entrant dans la composition des produits fabriqués par l'entreprise. A cela s'ajoute une réduction de moitié (0,25 % au lieu de 0,5 %) du droit unique de sortie pour les exportations qui en sont frappées.

Tous les mois la Direction des Douanes calcule, pour chaque entreprise prioritaire, à partir des déclarations d'importation des industriels, le montant des droits d'entrée et de sortie

(1) On peut rappeler les trois modalités de remboursement des certificats F.N.I. : réalisation d'investissements préalablement agréés, souscription aux emprunts obligatoires de la Société Nationale de Financement (SONAFI), souscriptions aux emprunts d'Etat à long terme.

(2) Abattement de 80 000 F CFA.

qui seraient perçus en régime normal et qui constituent donc le volume des exonérations accordées par le biais du code des investissements. Les pertes fiscales qui résultent du régime général en faveur de toute création d'usine ne sont pas prises en compte.

L'exploitation que nous avons faite de ces relevés officiels mensuels est concrétisée dans le tableau n° 6 qui indique le montant des exonérations par secteur de 1962 à 1971 (1). Il n'a pas été possible compte tenu de la documentation existante de remonter aux premières années d'application du code des investissements élaboré en 1959. Mais il est certain que ces données supplémentaires ne modifieraient pas sensiblement les commentaires que l'on peut tirer du présent tableau et qui sont les suivants :

a) Les exonérations augmentent à un rythme beaucoup plus rapide que la production industrielle. De 1966 à 1971, le taux d'accroissement des premières est de 30 % par an contre 20 % pour le chiffre d'affaires industriel. Nous avons là un premier indicateur de la protection croissante dont jouit le secteur secondaire ivoirien vis-à-vis des produits concurrents étrangers.

b) Le cumul des exonérations ainsi établies s'élève à 18 milliards de francs CFA, dont près de 17 milliards pour les biens intermédiaires, 1 milliard pour les biens d'équipement, les exonérations sur droits de sortie étant négligeables sur la période considérée. La répartition selon les types d'activités est très concentrée puisque trois secteurs ont bénéficié de 80 % de cette somme, à savoir les textiles (39,7 %), les fabrications mécaniques et électriques (22,2 %) et la chimie (18,2 %). Nous verrons plus loin en étudiant leur rentabilité que certaines entreprises prioritaires des deux premiers secteurs mentionnés seraient en très grande difficulté en cas de suppression du régime fiscal privilégié. Il se pose là le problème grave de survie de ces établissements à la fin de l'agrément prioritaire, problème qui est l'occasion de juger de façon particulièrement opportune des comportements des différents partenaires de l'industrialisation (2).

(1) Pour certaines années des omissions semblent certaines, car nous avons constaté pour quelques entreprises des interruptions de séries inexplicables, en particulier en ce qui concerne les importations de biens intermédiaires.

(2) Les stratégies des divers groupes d'agents seront étudiées dans une note spéciale.

EVOLUTION DES EXONERATIONS PAR SECTEUR

(en millions CFA)

SECTEURS	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	CUMUL %	Dont exon. sur biens d'équipement %
Extraction	0,8	3,8	2,8	11,0	3,2	1,0	0	0	4,0	1,2	27,8	20,2
Agro-alimentaires	0	0,2	10,7	16,0	29,9	16,7	26,2	39,0	58,4	25,4	222,5	74,7
Bois	0	0	3,2	0,3	17,3	4,7	4,7	27,1	9,1	35,6	102,0	39,8
Chimie et assimilé	1,5	26,1	207,3	352,3	291,3	412,9	462,4	452,7	559,9	512,4	3278,8	180,4
Textiles	4,4	109,0	187,9	325,9	335,1	452,2	1103,8	1430,6	1506,0	1668,7	7123,6	265,5
Matériaux de construction	0	0	0	28,7	50,7	163,8	232,1	232,5	344,0	384,0	1435,8	42,7
Travail des métaux	1,0	9,4	11,8	20,2	42,9	60,4	85,9	129,0	352,9	387,1	1100,6	27,1
Papier et imprimerie	0	0	0	3,4	74,0	101,6	110,1	116,0	151,8	152,4	709,3	37,3
Fabrication méca. et elec	42,1	149,1	275,4	301,5	285,1	293,1	436,9	495,4	701,2	950,5	3990,3	329,6
T O T A L	49,8	297,6	699,1	1059,3	1129,5	1506,4	2462,1	2922,3	3687,3	4117,3	17930,7	1 017,3

En ce qui concerne les biens d'équipements, la modicité de leurs exonérations s'explique par le fait que le régime ne prévoit que des droits réduits sur la plupart des biens de production utilisés dans de nombreux secteurs. Les principaux secteurs bénéficiaires sont toujours les mêmes : fabrications mécaniques et électriques (32,4 %), textiles (26,1 %), chimie (17,7).

c) Dans les secteurs agro-alimentaire et bois, classés pourtant respectivement en première et quatrième position pour la production, les exonérations sont négligeables par rapport aux chiffres d'affaires. Le code des investissements, qui ne modifie pas fondamentalement les conditions d'exploitation, ne semble pas avoir été un élément essentiel de la croissance de ces activités. Paradoxalement, près du quart des entreprises prioritaires se trouve pourtant dans ces deux secteurs. On peut y voir trois raisons :

- Quelques grandes entreprises, qui ont réalisé de très gros investissements, ont demandé à bénéficier de conventions d'établissement qui leur garantissent le maintien du régime fiscal pendant 15 à 20 ans. Dans ce cas les sociétés visaient moins le volume des exonérations que la garantie d'une fiscalité globalement stable à long terme.

- L'octroi trop facile de l'agrément prioritaire à des sociétés qui sur le plan de la gestion pouvaient aisément s'en passer, mais dont les activités étaient une nouvelle étape de la valorisation de ressources nationales, et que de ce fait, les pouvoirs publics n'hésitaient pas à encourager.

- L'effet de boule de neige qui consiste, au nom d'une saine concurrence et pour des fabrications identiques, à accorder à une nouvelle société les avantages déjà attribués à l'entreprise ancienne, au grand mécontentement de cette dernière bien sûr.

Outre les relevés mensuels de la direction des douanes, il faut noter enfin les privilèges fiscaux particuliers dont disposent deux entreprises qui sont la SACO, première beurrerie de cacao, et la CAPRAL, usine de solubilisation du café. Le mécanisme des exonérations et leur montant ont été étudiés dans notre rapport

sur les industries agro-alimentaires (1). Les gains fiscaux cumulés de ces deux sociétés depuis leur création et jusqu'à la campagne 1972/73 s'établissent à 5883 millions de francs CFA.

Sur la période 1962 - 1971, c'est une somme réelle de 22,8 milliards qui a été octroyée au secteur industriel sous forme d'exemptions d'impôts. Nous aurons dans le chapitre suivant à mettre en parallèle les exonérations annuelles des entreprises prioritaires et leurs bénéfices d'exploitation pour montrer le caractère artificiel de certaines pseudo-réussites industrielles.

(1) cf. J. CHEVASSU et A. VALETTE "Analyse de deux secteurs industriels. Les industries agro-alimentaires ; les industries chimiques et assimilées" op.cit. p. 69 à 73.

CHAPITRE IV : LES REVENUS DES ENTREPRISES

Les revenus des entreprises industrielles comprennent les bénéfices et les amortissements des immobilisations. Cet ensemble de ressources forme la capacité d'autofinancement (brut ou net selon que les bénéfices sont saisis avant ou après impôts) qui est un bon indicateur de la rentabilité des entreprises⁽¹⁾. On se gardera d'assimiler cette variable à l'autofinancement réel des investissements, puisque les emprunts à moyen et long termes sont normalement remboursés en fonction de la capacité d'autofinancement de l'entreprise.

Nous examinerons successivement le montant des bénéfices, des amortissements et les variations de quelques ratios de rentabilité.

I) LE VOLUME DES BÉNÉFICES

Les bénéfices sont un résultat, donc un solde qui est saisi soit au niveau de l'exploitation générale (bénéfice brut : différence entre le montant des produits et la somme des charges compte tenu des variations de stocks), soit à la clôture de l'exercice (bénéfice net : solde net entre actif et passif du bilan ou entre crédit et débit du compte pertes et profits). On se contentera de photographier l'évolution du volume de ces deux types de

(1) : Certaines provisions (provisions à réintégrer obligatoirement dans les résultats, provisions ne donnant pas lieu à décaissement à court terme) pourraient être comprises dans l'autofinancement de l'exercice correspondant à leur constitution. Mais "afin d'éviter à faire ce choix parmi les provisions, qu'il est pratiquement impossible à l'analyste extérieur de faire, nous pensons que les provisions doivent être comprises, par leur incidence sur le montant du bénéfice, dans l'autofinancement au moment de leur reprise ou annulation". G. DEPALLENS - Gestion financière de l'entreprise. P. 364 - 4ème édition 1970 - Ed. Sirey.

bénéfices pour les utiliser ensuite selon deux optiques : le bénéfice brut permet de juger de la qualité de la gestion et de la santé d'une entreprise ou d'un secteur au cours de son activité "normale" ; le bénéfice net sert à calculer la rentabilité effective, une fois les impondérables (pertes et profits exceptionnels) et les impôts directs pris en compte.

1) Les bénéfices d'exploitation sont passés de 1.656 millions de francs CFA en 1961 à 5.060 millions en 1971, soit de 25 % à 13,7 % de l'ensemble des revenus distribués directement par le secteur industriel (valeur ajoutée directe). Sur les 10 ans leur taux d'accroissement moyen est de 11,8 % par an, alors que le chiffre d'affaires augmentait annuellement de 22 %. On enregistre, au cours des dernières années, un fléchissement brusque de la croissance des bénéfices bruts puisque, en indice 100 pour 1966, ils s'élèvent à 111 en 1967, 140 en 1968, 201 en 1969, puis à 204 en 1970 et 206 en 1971. En étudiant plus loin les variations du ratio bénéfices sur chiffre d'affaires, nous aurons à en analyser de façon détaillée les raisons, mais on peut déjà préciser que cette stagnation résulte surtout d'un accroissement des charges d'exploitation (principalement matières premières et salaires) doublé d'un contrôle plus rigoureux des prix.

Près des trois quarts (74 %) des bénéfices bruts sont réalisés par trois secteurs : agro-alimentaire, textile, chimie, (ces trois secteurs effectuent 70 % du chiffre d'affaires).

2) Les bénéfices nets atteignaient 1.192 millions de francs CFA en 1961 et 3.214 en 1971, ce qui représente un taux d'accroissement moyen annuel de 10,4 % inférieur donc à celui des bénéfices bruts.

On constate effectivement que le rapport nets - bruts se situe tendanciellement à la baisse sur le long terme. En 1961 il était de 72 %, en 1966 de 68 % et en 1971 de 63,5 %. La raison en est l'accroissement de la pression fiscale directe en 10 ans, elle même résultat de deux phénomènes : d'une part l'affermissement de la réglementation fiscale par la création du F.N.I., le relèvement des taux de l'impôt sur les B.I.C. et l'institution d'un impôt minimum sur les bénéfices, d'autre part la diminution du poids des entreprises bénéficiant de l'exonération quinquennale.

En 1971, pour 100 de bénéfice brut, on avait 90,8 de bénéfice imposable (pertes exceptionnelles supérieures au profits exceptionnels), puis 63,5 de bénéfice net après impôt direct et prélèvement F.N.I.. C'est ce bénéfice net qui constitue le véritable revenu des entreprises et qui, avec le montant des reports à nouveau et des réserves légales, forme le volant de ressources que les actionnaires auront le devoir (dividendes statutaires et réserve légale) ou le pouvoir (super-dividendes, augmentations de capital, réserves, etc) d'affecter.

Mais le montant des bénéfices est totalement dépendant du comportement de l'entreprise en matière d'amortissements et on ne peut étudier les premiers séparément des seconds.

II) LES AMORTISSEMENTS

Parmi les charges d'exploitation de l'entreprise, on peut opposer d'un côté les charges réelles qui donnent lieu à dépenses effectives ou dettes, de l'autre les charges calculées qui n'impliquent pas nécessairement, du moins dans l'immédiat, des sorties d'argent. Cette seconde catégorie de charges est formée des dotations annuelles aux comptes d'amortissements et de provisions et permettent une accumulation brute d'épargne à des fins d'investissements. Pour des raisons déjà évoquées⁽¹⁾, nous ne nous intéressons qu'aux amortissements.

Il est courant de considérer ceux-ci comme un autofinancement de maintien, par opposition à l'autofinancement par enrichissement constitué des bénéfices après impôts et des dividendes. La question des amortissements peut être abordée de deux manières selon qu'on les étudie comme une charge d'exploitation dont les annuités viennent en déduction du bénéfice imposable ou comme correcteur d'actif permettant de mieux saisir la valeur comptable nette des immobilisations annuelles ou cumulées.

(1) : Cf. note 1 - p. 33.

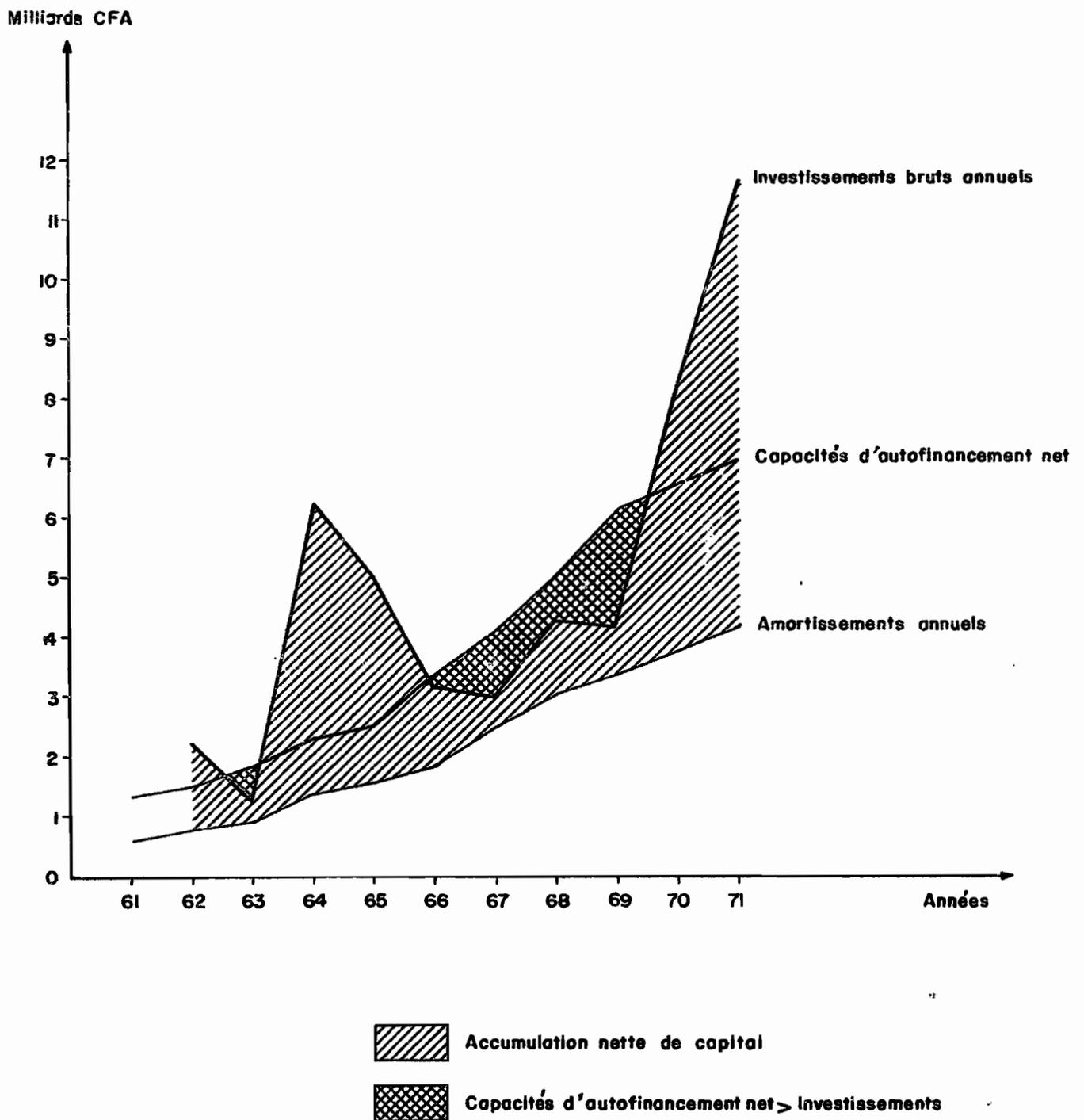
1) Les amortissements annuels sont passés de 797 à 5.016 millions de francs CFA entre 1961 et 1971. En tant que composant de la valeur ajoutée directe, leur part est restée sensiblement la même, de 12,1 % à 12,9 %, cependant, considérés comme éléments du coût de revient global, donc rapportés à la valeur de la production, leur poids diminue légèrement, de 5,9 % à 4,8 %. Cette dernière tendance peut paraître paradoxale quand, dans le même temps, le coefficient d'intensité capitalistique (montant des investissements bruts cumulés sur production) augmente de 65,7 % à 68,5 %. Ceci peut être exprimé de la manière suivante : les investissements croissent plus vite que la production, la production croît plus vite que les amortissements. Ces décalages sont dûs au brusque accroissement des dépenses d'équipement au cours des deux dernières années sans que les flux de production et d'amortissement aient aussitôt suivi. Mais à court terme il est certain que les annuités d'amortissement prendront au niveau global une part croissante dans la structure des coûts de production comme il est normal dans un système de production qui se "capitalise".

2) La comparaison entre les montants annuels d'investissement et d'amortissement est un indicateur du vieillissement du potentiel productif et de l'intensité du processus d'accumulation. Le graphique n° 5 indique ces évolutions pour toutes les entreprises sur lesquelles on disposait de séries complètes de données sur 10 ans. Ce nouvel échantillon reste suffisamment représentatif avec plus de 80 % de la production réelle⁽¹⁾ et permet de saisir avec une certaine justesse les mouvements qui ont affecté la formation de capital productif. De 1962 à 1971, l'accumulation nette (investissements bruts diminués des amortissements) s'est élevée à 25,7 milliards de francs CFA en trois phases :

- Une période de fort accroissement net des immobilisations de 1962 à 1965, qui coïncide avec le développement d'activités d'import-substitution au sein de grosses unités de production (raffinerie, meunerie, fabrication de chaussures, premières unités d'impression, fabrication de ciment, montage automobile), et avec la création de nouvelles entreprises de valorisation des ressources locales (sciage - déroulage, transformation du cacao et du

(1) : Ces entreprises forment, en termes de chiffres d'affaires, 81 % en 1961 et 89 % en 1971 de l'échantillon de base, soit pour 1971, 84 % de la production réelle du secteur industriel moderne, boulangeries exclues.

**EVOLUTION DES INVESTISSEMENTS ANNUELS ET DES
CAPACITES D'AUTOFINANCEMENT NET**
(Entreprises dont la serie est complète)



café).

- Une phase d'accumulation nette beaucoup moins élevée de 1966 à 1969 inclus. En valeur absolue les investissements nouveaux y sont inférieurs à ceux des années 64 et 65 et se rapprochent dangereusement des amortissements. Dans les deux principaux secteurs, agro-alimentaire et chimie, on observe même certaines années un désinvestissement net, synonyme dans la mesure où les amortissements comptables correspondent à une réalité économique d'affaiblissement du potentiel de production.

- Une phase de croissance exceptionnelle des investissements en 1970 et 1971, sans que la progression régulière des amortissements en soit encore affectée. Cette relance procède de la conjonction de plusieurs phénomènes : tout d'abord l'intensification et la diversification des activités de valorisation des produits primaires locaux (ananas, corps gras, riz, pêche et froid) ; ensuite l'ouverture de nouvelles usines dans les secteurs des fabrications mécaniques et électriques et des textiles ; enfin l'amélioration des capacités de production d'entreprises anciennes (bois, chimie, agro-alimentaires).

3) Sur le même graphique n° 5, on a porté une troisième courbe qui représente la somme des deux variables amortissements plus bénéfices nets, appelée en général cash-flow (marge nette d'autofinancement selon la nouvelle terminologie officielle française) ou capacité d'autofinancement net⁽¹⁾. Il s'agit en tout cas de l'ensemble des ressources qui peuvent rester à la disposition à long terme des entreprises⁽²⁾. Elles s'en servent soit pour rembourser des emprunts à moyen et long termes, soit pour acheter de nouveaux équipements, soit pour accroître leurs fonds de roulement.

(1) : En réalité les notions de cash-flow et de capacité d'autofinancement ne sont pas tout à fait identiques : "L'autofinancement est une notion économique tandis que le cash-flow est une notion de trésorerie". G. DEPALLENS : "Gestion financière de l'entreprise" - p. 363. De fait dans la littérature, même spécialisée, les deux termes sont employés de manière concurrente.

(2) : En toute rigueur les dividendes versés devraient être déduits de cette somme. L'opération serait possible pour les deux dernières années mais au delà les informations ne sont pas suffisamment nombreuses pour un calcul précis.

La comparaison entre les capacités d'autofinancement et les investissements effectués chaque année conduit à distinguer quatre périodes :

- Une phase (1962 et 63) où dépenses et possibilités d'autofinancement sont pratiquement équivalentes.

- Deux périodes de forte accumulation brute (1964-65 puis 1970-71) où les investissements sont très nettement supérieurs aux capacités d'autofinancement des sociétés.

- Une phase durant laquelle les ressources dégagées annuellement sont supérieures aux investissements bruts de l'exercice. Les entreprises seraient capables, sans recourir à des sources externes, de financer des équipements productifs plus importants. Malgré cette surcapacité de financement, il ne faut pas en déduire que toutes les immobilisations ont été achetées sur des ressources propres ; le recours aux autres modalités de financement telles que les accroissements de capital ou les emprunts à long terme, est toujours pratiqué. Nous n'aborderons pas dans ce document le détail des moyens et procédés de financement effectivement. Nous nous bornons à mettre en parallèle deux séries de données qui dénotent des comportements : dans le secteur industriel ivoirien, on investit plus qu'on n'amortit, ce qui dénote une confiance certaine dans l'avenir politique et économique du pays, mais de 1966 à 1969, on a investi très en dessous des capacités.

Les observations ont jusqu'à présent porté sur les valeurs absolues des revenus des entreprises. Une tout autre démarche consiste à comparer ces flux à d'autres flux (production), ou à des stocks (capital), pour mesurer la rentabilité financière de diverses catégories de sociétés.

III) LES RENDEMENTS FINANCIERS

La méthode comptable a mis au point une multitude de ratios afin de porter un diagnostic financier sur une entreprise, une branche ou un secteur : ratios de structure indiquant la constitution financière de l'agent ou du groupe d'agents, ratios de fonctionnement renseignant sur les conditions d'utilisation des

moyens d'exploitation, ratios de résultats analysant la rentabilité.

Dans l'optique de cette note, nous ne nous intéresserons qu'au dernier groupe d'indicateurs, renvoyant l'analyse des autres types de ratios à l'étude des structures de la production. Le choix des ratios, imposé par la disponibilité des informations et par la volonté de ne pas gonfler le nombre, s'est porté sur les cinq rapports suivants :

- Ratio de bénéfice net égal au bénéfice net sur le chiffre d'affaires taxes comprises.

- Ratio de rentabilité du capital social égal au bénéfice net sur le capital social⁽¹⁾.

- Ratio de capacité d'autofinancement net calculé en divisant la somme bénéfice + amortissements par le chiffre d'affaires.

- Ratio d'intérêt économique égal à la somme des bénéfices et des amortissements sur les investissements cumulés. Dans ces deux derniers ratios, on élimine le déséquilibre possible entre amortissement et bénéfice en additionnant les deux variables.

- Un dernier ratio, dit taux de dépendance au code des investissements, compare les exonérations aux bénéfices d'exploitation des entreprises prioritaires.

Un ratio pris individuellement ne présente en général qu'une validité limitée. C'est pourquoi, dans la mesure du possible, nous avons établi des séries soit chronologiques, soit entre différents groupes d'entreprises pour l'année 1971. Les commentaires porteront davantage sur les variations des taux entre les diverses dates et catégories que sur leurs valeurs absolues (tableaux n° 7 et n° 8).

1) Ratio de bénéfice net

Trois traits le caractérisent : il est moyennement élevé, il diminue de plus de la moitié en 10 ans, les écarts d'un groupe à l'autre sont peu significatifs.

(1) : A défaut de pouvoir disposer de l'ensemble des capitaux propres.

Tableau n° 7

RATIOS PAR CATEGORIE D'ENTREPRISES EN 1971

RATIOS (%)		B. nets	B. nets	Am. + Bén.	Am. + Béné.	Exoné.
PRIERES		C.A.	C.S.	C.A.	INV.	B. Bruts
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
<u>SECTEURS</u>						
	Extraction	2,1	7,6	12,8	6,8	0,6
	Agro-alimentaires	4,1	11,4	8,2	11,7	2,6
	Bois	3,9	11,5	11,1	14,9	14,8
	Chimie et assimilé	1,8	3,4	8,5	10,3	96,8
	Textile	3,7	18,0	9,3	14,4	362,6
	Matériaux de construct.	3,8	22,1	7,9	15,4	226,3
	Travail des métaux	3,2	19,9	5,7	12,0	233,6
	Papier et imprimerie	3,9	29,5	7,2	21,7	206,8
	Fabrication méc. et éle	0,7	4,3	4,0	10,4	963,5
<u>NATIONALITE DES CAPITAUX</u>						
	Français de France	3,8	15,2	8,6	14,9	
	Français de Côte d'Ivo.	3,3	6,2	9,1	12,1	
	Côte d'Ivoire publics	-	-	6,9	3,7	
	Côte d'Ivoire privés	5,6	27,8	10,4	28,2	
	Autres	2,1	10,1	6,8	9,7	
<u>APPARTENANCE A UN GROUPE</u>						
	Groupe étranger	3,4	11,7	7,9	13,0	
	Groupe national	2,9	5,0	8,5	12,1	
	Non	2,9	8,2	9,7	10,1	
<u>REGIME FISCAL</u>						
	E. prioritaires	3,2	9,4	8,3	12,8	148,4
	E. de droit commun	3,3	10,5	8,3	12,0	-
<u>TAILLE</u>						
	C.A. 100 m	1,1	1,9	5,8	4,4	
100	C.A. 500 m	3,7	10,4	9,5	12,2	
	C.A. 500 m	3,2	10,4	8,1	12,9	
<u>DATE DE CREATION</u>						
	Avant 1962	3,8	10,0	8,6	13,6	
	De 1962 à 1966	4,0	16,4	8,7	16,3	
	Depuis 1967	1,2	3,1	7,1	7,1	
<u>TOUTES ENTREPRISES</u>		3,2	9,8	8,3	12,1	

(1) Bénéfices nets/Chiffres d'affaires T.T.C.

(2) Bénéfices nets/Capital social

(3) Amortissements + bénéfices nets/Chiffres d'affaires T.T.C.

(4) Amortissements + bénéfices nets/Investissements bruts cumulés

(5) Exonérations/Bénéfices bruts d'exploitation

Tableau n° 8

EVOLUTION DES RATIOS DE RENTABILITE

RATIOS (en %)	1961	1966	1967	1968	1969	1970	1971
<u>Bénéfices nets</u> C.A. T.T.C.	8,8	4,5	4,0	4,0	4,7	3,9	3,2
<u>Bénéf. nets + Amort.</u> C.A. T.T.C.	14,7	10,2	10,1	9,7	10,2	8,9	8,3
<u>Bénéf. nets + Amort.</u> Invest. bruts cumu.	22,4	13,6	15,1	16,1	16,4	15,0	12,1

a) Avec une valeur de 3,2 % en 1971⁽¹⁾, ce ratio correspond à une marge relativement modeste pour l'ensemble du secteur, tout à fait comparable aux normes européennes. Il est cependant obtenu avec un taux de protection globale beaucoup plus élevé que dans les économies développées occidentales.

b) En 10 ans, il est divisé par plus de 2,5, passant de 8,8 % en 1961 à 4,5 % en 1966 et 3,2 % en 1971. Il faut en fait isoler deux périodes bien distinctes : de 1961 à 1966 la transformation profonde du système industriel s'accompagne d'une chute rapide du ratio, tandis qu'au cours des cinq dernières années, c'est à une dégradation lente mais régulière de la marge bénéficiaire que l'on assiste (mis à part les résultats exceptionnels de 1969, année de haute conjoncture). Ce fléchissement est général et touche toutes les branches d'activités (sauf les industries du papier, secteur profondément modifié par la création de la grosse usine d'emballages en carton) aussi bien que toutes les catégories de sociétés. On peut en rechercher les causes à la fois dans des éléments de conjoncture (en particulier pour 1971) et dans des changements plus fondamentaux :

- L'augmentation des charges d'exploitation, surtout des matières premières importées, n'a pu être répercutée qu'en partie sur les clients à la suite de l'extension du contrôle des prix. Des produits de consommation courante de plus en plus nombreux sont soumis aux régimes de la taxation et de l'homologation, afin de freiner la hausse des prix des produits importés ou fabriqués localement. Il faut aussi rappeler que les prix de tous les biens manufacturés par les entreprises prioritaires (qui tiennent une place croissante dans la gamme des produits vendus sur le marché local) sont fixés par les pouvoirs publics et qu'aucune hausse n'est possible sans leur agrément.

(1) : Soit 3,6 % par rapport au chiffre d'affaires hors taxes.

Après trois années consécutives de très forte croissance, l'augmentation de la production nationale marque un palier en 1971. Dans le secteur industriel des niveaux records avaient été atteints en 1969 et 1970⁽¹⁾, suivis en 1971 d'une hausse plus modérée, quoique toujours remarquable et toujours plus importante que celle des autres secteurs. Ce fléchissement est amplifié au niveau des résultats d'exploitation pour des raisons diverses : investissements mal rentabilisés, gonflement des stocks, coût des licenciements, etc.

- La phase de démarrage est toujours d'une moindre rentabilité pour les entreprises du fait des difficultés de mise au point de l'exploitation et du poids relatif des amortissements. Or plusieurs entreprises récentes et de grande taille ont connu au cours des dernières années ces problèmes de mise en route. En 1971, elles ne font encore que peu ou pas de bénéfices malgré un fort volume de production.

- Dans quelques branches (produits alimentaires, impression, emballages en plastique, imprimerie), on assiste à une multiplication d'établissements fabricant les mêmes produits pour un marché qui reste très limité⁽²⁾. Il s'en suit une réduction des perspectives de croissance des firmes et une sous-utilisation des équipements qui se répercutent sur le montant des résultats d'exploitation. Parallèlement, des produits qui étaient exportés vers les pays voisins de façon régulière par les entreprises industrielles elles mêmes ou par les grosses sociétés commerciales ou par un circuit de petits revendeurs, doivent franchir maintenant des obstacles douaniers. Il en résulte pendant quelque temps un déséquilibre financier des firmes concernées et durant une période plus longue une diminution de la rentabilité.

(1) : Selon les statistiques de la Chambre d'Industrie, le chiffre d'affaires industriel des entreprises de plus de 12 millions de production industrielle a progressé de 21 % en 1970 et 14 % en 1971. La P.I.B. augmentait dans le même temps en valeur de 12,9 % et 7,2 %, et en volume de 8 % et 8,5 % (en 1971 la croissance de la P.I.B. est plus forte en volume qu'en valeur à cause de la chute des cours mondiaux du cacao).

(2) : Il est révélateur de constater comment des dirigeants de sociétés (ceux des premières firmes installées), si farouches défenseurs du libéralisme économique, sont prompts à réclamer aux autorités ivoiriennes l'interdiction de l'installation d'un concurrent.

- La baisse du ratio de bénéfice net est un phénomène inhérent à long terme à la nature du système industriel ivoirien. Celui-ci repose sur un recours massif au capitaux, techniques et agents étrangers. Les activités qui ont été développées les premières sont intrinsèquement, et plus que dans tout autre type d'organisation, celles qui "rapportent" le plus. Pour que le mouvement d'industrialisation maintienne son ampleur au stade de l'output, il a fallu toucher des branches moins rentables à court terme, d'où la multiplication des entreprises prioritaires, des participations financières publiques, des freins à l'importation de produits étrangers concurrents.

- Aux raisons précédentes qui cherchent à expliquer la diminution relative de la marge bénéficiaire par des conditions d'exploitations et qui portent donc sur le taux de bénéfice brut, s'ajoute un fléchissement du rapport bénéfice net sur bénéfice brut. A la suite de la majoration des taux et de la création de nouveaux prélèvements, la fiscalité, surtout directe, a augmenté si bien que non seulement la part des bénéfices d'exploitation par rapport à la production décroît, mais que ceux-ci sont aussi de plus en plus imposés.

c) Les variations du ratio selon les différentes classes d'entreprises et les secteurs ne sont pas interprétables autrement que comme des évidences ou des cas particuliers.

Evidences : Si l'on se réfère au critère de la date de création, les entreprises créées après 1966, qui ont donc de 0 à 5 années d'exploitation, possèdent en 1971 un ratio de bénéfice net beaucoup plus faible que les entreprises plus anciennes.

Cas particuliers : Les faibles taux obtenus en 1971 dans les secteurs chimie et fabrications mécaniques et électriques s'expliquent en grande partie respectivement par les mauvais résultats passagers (déplacement de l'usine) de l'important complexe des corps gras pour les industries chimiques, et le démarrage laborieux des usines de piles et d'accumulateurs pour les fabrications électriques. En ce qui concerne le critère de la nationalité des capitaux, les pertes enregistrées par les entreprises ivoiriennes à capitaux publics dont la majorité étaient en phase de démarrage, se sont transformées en gains substantiels les années suivantes sous le double effet d'une remontée des prix des produits agricoles et d'une production accrue. Pour les entreprises ivoiriennes

à capitaux privés, vu leur nombre restreint, il suffit de bons résultats dans les deux plus grosses pour que le ratio s'élève au dessus de la moyenne. Il semble difficile de tirer des conclusions de ces taux différentiels de bénéfice net. Hormis les cas d'espèces que nous venons de mentionner, il est plus juste de noter la relative stabilité des marges nettes d'un groupe à l'autre, et en particulier la similitude des scores obtenus par les entreprises prioritaires et celles de droit commun malgré les conditions d'exploitation plus favorables des premières.

2) Ratio de rentabilité du capital social.

Nos informations ne nous permettent pas d'apprécier l'évolution de ce ratio, qui atteint 9,8 % en 1971. En tant que moyenne, il est relativement élevé mais les 10 % sont fréquemment atteints en Europe par les entreprises les plus rentables.

Par classe d'entreprises, il apparaît qu'en 1971 :

- Les sociétés à capitaux majoritairement français possèdent un ratio nettement supérieur à la moyenne grâce à leur plus grande ancienneté moyenne et au choix de secteurs dynamiques.

- Les petites entreprises (d'un chiffre d'affaires inférieur à 100 millions de francs CFA) et les plus récentes (de moins de 5 ans) ont une rentabilité des capitaux très faible, ce qui peut paraître étonnant pour les premières qui sont souvent la propriété d'un individu ou d'un groupe de personnes privées, dont le but unique est la maximisation à court terme des profits. Mais il faut savoir que dans ce cas, la rémunération principale ne vient pas du résultat d'exploitation mais du salaire reçu en tant que gérant ou directeur.

- On observe des différences notables entre secteurs que l'on peut classer en trois groupes : la chimie et les industries mécaniques et électriques, secteurs à très faible rentabilité pour les raisons évoquées plus haut ; les industries extractives, agro-alimentaires et du bois dont la rentabilité est proche de la moyenne ; les autres secteurs à rentabilité élevée ou même très élevée, puisque pour les matériaux de construction et le travail du papier le ratio dépasse les 20 % et les approche dans les textiles et le travail des métaux. Dans ces quatre types d'act-

tivité, les fonds engagés en propre peuvent être récupérés en 5 ans !

3) Ratio de capacité d'autofinancement net

Les caractéristiques essentielles à retenir sur cet indicateur sont qu'il diminue par paliers successifs depuis 10 ans, qu'il reste cependant assez élevé à l'échelon de l'ensemble des entreprises et qu'il varie très peu d'un groupe à l'autre.

- Le ratio atteint 8,3 % en 1971, au lieu de 14,7 % en 1961 et 10,2 % en 1966. Il faut rappeler que réunissant les amortissements et les bénéfices au numérateur du rapport, nous disposons là d'un indicateur plus pertinent de la rentabilité financière effective des entreprises. Sa diminution est moins rapide que dans le cas de la marge bénéficiaire nette (grâce au poids des amortissements), et s'effectue par phases : au cours des cinq premières années, il chute de près de 50 % avec le développement d'activités qui modifient profondément la nature du secteur industriel, puis il se stabilise de 1965 à 1966, pour décliner encore au cours des deux dernières années (voir tableau n° 8). Malgré le caractère provisoire de certaines pertes en 1971, c'est une tendance réelle à la baisse qui est ici en cause⁽¹⁾ pour des raisons identiques à celles qui ont été indiquées au sujet du ratio de bénéfice net : encadrement des prix, fiscalité croissante, multiplication d'établissements dans les mêmes branches, etc.

- En se référant aux normes européennes, 8,3 % demeure un taux de cash-flow élevé surtout si l'on précise qu'il s'agit d'une moyenne, ce qui implique quelques pourcentages records dans certaines entreprises⁽²⁾. Malgré une marge bénéficiaire relativement médiocre et grâce à des amortissements élevés, la rentabilité des sociétés industrielles ivoiriennes rapportée au chiffre d'affaires reste bonne.

(1) : En éliminant les productions et cash-flow des entreprises pour lesquelles 1971 ne semble pas un exercice représentatif pour diverses raisons temporaires, le ratio ne s'élève que de 0,3 %, passant à 8,6 %. Le trend est confirmé.

(2) : Ramené au chiffre d'affaires hors-taxes, le ratio est égal à 9,3 % en 1971. Un taux de 7 à 8 % est considéré en Europe comme un bon résultat, mais 10 % et plus ne sont pas exceptionnels.

- Par secteur et catégorie d'entreprises, les écarts à la moyenne sont faibles. Le rapport entre la marge nette d'autofinancement et la production n'est pas sensiblement affecté par la nature de l'entreprise, à l'inverse de ce que nous allons constater pour le ratio suivant.

4) Ratio d'intérêt économique

Le montant de la marge nette d'autofinancement est fonction de la situation financière de l'entreprise mais aussi du volume de ses immobilisations. Le ratio dit "d'intérêt économique" qui compare les bénéfices et amortissements aux investissements bruts cumulés est le meilleur indicateur de la vitesse de récupération des fonds immobilisés. A ce titre il est révélateur de certains comportements financiers dans la mesure où des écarts significatifs sont enregistrés d'une catégorie d'entreprises à l'autre.

Comme les précédents, ce ratio diminue très fortement durant la décennie passant de 22,4 % en 1961, à 13,6 % en 1966 puis 12,1 % en 1971⁽¹⁾, ce qui le ramène à un niveau voisin des taux européens. Il suit à peu près les mêmes variations dans le temps que le ratio précédent : nette décroissance de 1961 à 1966, stabilité et même légère reprise en 1967, 68 et 69, puis affaiblissement en 1970 et 71. Pour cette dernière année si nous éliminons les situations particulières, non du fait de la conjoncture mais en raison d'un décalage normal dans certaines entreprises entre quelques très gros investissements (usines nouvelles ou extension) et la production (les nouveaux équipements ne fonctionnant que dans les derniers mois de l'exercice), on constate que le rapport s'élève de 12,1 % à environ 14 %. La tendance générale du ratio reste bien celle indiquée. Ce phénomène est particulièrement important puisqu'il impliquerait que, globalement, la rentabilité du capital immobilisé ne serait plus que très faiblement supérieure, sinon identique, à celle obtenue dans la majorité des branches industrielles en Europe. Ceci vient en contradiction avec le postulat avancé dans certains ouvrages théoriques, selon lequel l'impérialisme économique de l'Occident capitaliste aurait pour origine la chute

(1) : Nous raisonnons dans ce chapitre, comme dans l'ensemble de l'étude, sur des entreprises en fonctionnement. Les investissements industriels faits en 1971 dans des usines qui n'ont pas démarré ne sont pas pris en compte.

tendancielle des taux de profit au "centre", avec pour corollaire la recherche d'implantations industrielles dans des économies où la composition organique du capital maintient le taux de plus-value à un niveau plus rémunérateur. Par contre, peut-être ce fléchissement à long terme explique-t-il en partie le fait que les mouvements des capitaux excédentaires des pays développés vers les pays en voie de développement ne possèdent en rien l'automatisme que voudraient leur attribuer quelques auteurs. Les écarts de rentabilité financière entre les deux zones deviennent souvent insuffisants pour compenser automatiquement le risque que les bailleurs de fonds estiment courir en investissant dans les pays sous-développés. On en veut pour preuve les nombreuses opérations de promotion industrielle auxquelles recourent ces pays et qui vont jusqu'à la surenchère en matière d'avantages fiscaux et autres

Il faut insister sur le caractère non conjoncturel de cette baisse (confirmée par les résultats de 1972) et sur son aspect global et nouveau. Il existe des branches à forts taux, passés et actuels, tandis que dans d'autres activités, l'insuffisance de rentabilité par rapport aux investissements à engager explique partiellement la nécessité pour l'Etat de supplanter les capitaux privés étrangers défaillants, (principalement dans le domaine des industries de valorisation des ressources nationales).

Le ratio varie sensiblement d'un groupe d'entreprises à l'autre en particulier en fonction des critères de nationalité des capitaux, taille et date de création.

- Les sociétés à capitaux privés français de France possèdent un ratio supérieur à la moyenne, ce qui, plutôt qu'une meilleure gestion, dénote un choix judicieux des activités et une plus grande antériorité moyenne. Le chiffre, qui atteint 14,9 %, n'a cependant rien d'exceptionnel.

- Les entreprises à capitaux publics ivoiriens, utilisatrices de gros équipements, récentes, dans des branches (agro-alimentaires) où les fonds privés étaient réticents à s'investir, ont un ratio très faible. La médiocrité de certaines gestions financières n'est pas non plus étrangère à ce résultat.

- Le petit nombre des entreprises à capitaux privés ivoiriens rend hasardeux une interprétation définitive. Néanmoins le taux moyen obtenu (28 %) est révélateur de quelques-uns de leurs avantages : choix avisé des créneaux, protection très forte de droit (restriction ou interdiction des importations de produits concurrents) ou de fait (priorité dans les marchés publics) assurant de bonnes marges.

- Les rendements des investissements des entreprises de petite taille (chiffre d'affaires de moins de 100 millions de francs) et de création récente (après 1966) sont très inférieurs à la moyenne. Il convient de considérer avec prudence le ratio moyen des premières, car la valeur de l'information statistique est souvent inversement proportionnelle à la taille de l'établissement. Il est pourtant certain que la multiplication des concurrents, dans des activités qui ne nécessitent que des immobilisations réduites, nuit à l'efficacité de l'ensemble. Ces petits entrepreneurs sont souvent contraints d'installer des équipements d'une capacité supérieure à leurs besoins et investissent sans calculs d'actualisation.

- Les critères de l'appartenance à un groupe et du régime fiscal ne permettent pas de mettre en évidence des écarts significatifs du ratio. Tout au plus peut-on noter que la vitesse de récupération de la "mise" que constituent les investissements, est légèrement supérieure chez les firmes dépendant d'un groupe étranger (surtout chez les entreprises à capitaux français).

5) Taux de dépendance au code des investissements

Ce dernier ratio est une mesure du degré de sujétion des entreprises agréées au code des investissements par rapport à leurs privilèges. Il est égal au rapport des exonérations sur les bénéfices d'exploitation : supérieur à 100 il indique un résultat d'exploitation artificiellement positif, qui se traduirait en réalité par une perte sans l'octroi des avantages fiscaux (exonérations supérieures aux bénéfices bruts).

a) Pour l'ensemble des sociétés concernées l'évolution du ratio au cours des six dernières années est en progression rapide et constante⁽¹⁾.

Ratio (2)	1966	1967	1968	1969	1970	1971
<u>Exonérations</u> <u>Bénéfices bruts</u> %	79	88	117	91	128	148

En 1971 les dégrèvements fiscaux sont supérieurs de près de 50 % aux bénéfices bruts. L'augmentation du rapport révèle le poids croissant pris par les exonérations dans le fonctionnement des entreprises prioritaires. Globalement celles-ci seraient largement déficitaires en 1970 et 1971 sans le code des investissements. L'aide de l'Etat a pour effet principal de leur permettre d'atteindre un niveau de rentabilité indispensable pour inciter les bailleurs de fonds à investir dans un pays en voie de développement. On ne peut cependant pas dire que toutes les entreprises prioritaires ne seraient pas viables en dehors du régime particulier qui leur a été accordé, car la situation se présente de façon très différente selon les secteurs.

b) Deux groupes s'opposent totalement quant à la valeur du ratio :

- Il est très faible dans les secteurs où les entreprises de valorisation des ressources nationales sont largement prédominantes : extraction (0,6 %), industries agro-alimentaires (2,6 %), bois (14,8 %). Dans aucun établissement, à l'exception de 2 usines de meubles, le rapport ne dépasse 10 %⁽³⁾. La fin des dégrèvements

(1) : Mis à part 1969, année de résultats exceptionnels.

(2) : Calculs effectués uniquement à partir des statistiques de la Direction des Douanes. Voir infra page 32.

(3) : Si l'on tient compte de la réglementation spéciale accordée à la beurrerie de cacao, le ratio des industries agro-alimentaires atteint 0,83. Dans cette entreprise les exonérations sont supérieures aux bénéfices depuis sa création. Voir notre rapport "Analyse de deux secteurs industriels" - op. cit. page 69 et suivantes.

fiscaux à l'échéance de l'agrément ne devrait pas poser de graves problèmes financiers.

- Proche de 100 pour le groupe des industries chimiques et assimilées (97 %), le ratio moyen masque une réalité très hétérogène où certaines sociétés bénéficient d'exonérations 2,4 et 11 fois plus élevées que leurs bénéfices bruts. Il est supérieur et même très supérieur à 100 dans les secteurs du papier (207 %), des matériaux de construction (226 %), du travail des métaux (234 %), des textiles (363 %), des fabrications mécaniques et électriques (964 %). Dans ces domaines, l'existence de la quasi-totalité des firmes est conditionnée par le code des investissements. A l'expiration de l'accord, la majorité d'entre elles ont été ou seront dans des positions très difficiles, pour lesquelles des solutions provisoires s'imposent. Si l'on en juge par les quelques cas qui se sont déjà présentés, trois sortes de réponses ont été données à ce problème : fermeture de l'usine (cas extrême de la confection avec, il est vrai, des problèmes supplémentaires de concurrence de l'artisanat local), prolongation provisoire d'un agrément dégressif ou augmentation brusque des prix de vente (cas du montage des automobiles), prorogation des exonérations pour tenir compte de la concurrence d'une usine rivale qui a bénéficié elle-aussi, mais plus tard, du code des investissements (on cherche à faire coïncider les dates d'expiration des deux agréments).

Le nouveau code des investissements, en instance de promulgation, tiendra compte de cette difficulté du passage brusque d'une situation fiscale à une autre moins favorable, en instituant une dégressivité dans le temps des avantages octroyés.

Il faut toutefois souligner le caractère relatif des taux qui viennent d'être présentés. A côté des problèmes intrinsèques de rentabilité (échelle de la production, productivité des facteurs) et dont certains sont accentués par la facilité provisoire que permet le code des investissements (possibilité d'une gestion moins rigoureuse grâce à une protection de fait), il convient de rappeler que cet indicateur ne donne qu'une mesure relative des difficultés potentielles de fonctionnement des entreprises primaires, puisqu'il s'inscrit dans le cadre d'une réglementation donnée. Par leur mode de calcul (sommes qui auraient dû être perçues si ...) les exonérations sont directement fonction de la

tarification douanière en vigueur. Plus les droits de douanes sont élevés, plus les exonérations sont importantes, plus le rapport est défavorable aux entreprises prioritaires. Ainsi, à la suite de la mise en application du nouveau tarif douanier en Juillet 1973 et qui va dans le sens d'une minoration des taxes à l'importation des matières premières et d'une majoration de celles sur les produits finis, les "taux de dépendance" ont dû globalement baisser.

CHAPITRE V : LES REVENUS DU CAPITAL

Un dernier groupe d'agents bénéficie des revenus engendrés par les activités industrielles : les actionnaires qui reçoivent des dividendes rémunérant leurs placements de capitaux.

Nous avons vu qu'en 1971, l'ensemble des entreprises avait dégagé un bénéfice brut d'exploitation de 5.060 millions de francs CFA. Après les différents ajustements opérés au compte de pertes et profits et une fois les prélèvements fiscaux effectués, les bénéfices nets s'élevaient à 3.214 millions. Ce sont ces résultats, inscrits au bilan, qui ont été répartis par les assemblées générales des actionnaires de chaque firme réunies en 1972. Dans l'absolu, les bénéfices nets ont pu prendre les affectations suivantes :

- Réserve légale : les sociétés ont l'obligation légale d'affecter un vingtième au moins du bénéfice net à un fonds de réserve jusqu'à ce que celui-ci ait atteint un dixième du montant du capital social (au delà le prélèvement est toujours possible mais non obligatoire).

- Autres réserves : Pour diverses raisons (difficultés particulières, amélioration de la trésorerie, développement envisagé), d'autres réserves peuvent être constituées sous certaines conditions.

- Dividendes : Ceux-ci peuvent être statutaires (prévus par les statuts et donc obligatoires en cas de bénéfices) ou supplémentaires.

- Accroissement de capital : L'incorporation de bénéfices non affectés ou de tout ou partie des réserves et reports à nouveau permet d'augmenter le capital social de l'entreprise.

- Report à nouveau : Si après affectation, il reste un solde de bénéfice net non ventilé, il vient accroître le poste report à nouveau, sorte de réserve qui majore (dans le cas d'un report à nouveau positif) les capitaux propres de l'entreprise. Cette somme est éventuellement distribuable en dividendes au cours des exercices suivants.

On comprendra aisément qu'une étude de la répartition des bénéfices basée sur la comparaison dans le temps des bilans, nécessite des informations homogènes et de qualité. Nous avons été obligés, pour cette raison, de travailler sur un "échantillon de notre échantillon", et plutôt que de chercher, sans bases valables, des extrapolations des données obtenues, nous préférons présenter ici les résultats bruts des investigations.

Ce nouvel échantillon porte sur 59 sociétés dont 39 sont agréées au code des investissements et 20 sont soumises au régime fiscal de droit commun. Il possède pour principaux inconvénients :

- De minorer le poids des petites entreprises. Les comptabilités des grosses entreprises étant, d'une façon générale, mieux faites et plus "lisibles", les firmes de petites tailles sont nettement sous-représentées.

- D'exclure les sociétés où les capitaux publics sont majoritaires (sociétés d'Etat ou d'économie mixte à plus de 50 % pour l'Etat). Les comptabilités de ces sociétés, souvent à la fois agricoles et industrielles, posent, à qui ne s'intéresse qu'à la partie industrielle des affaires, des difficultés insurmontables quant aux questions financières.

- D'exclure les entreprises d'extraction et de majorer le poids des industries chimiques.

Ces réserves faites, on peut préciser que les 59 sociétés retenues réalisent 64 milliards de francs (CFA de chiffre d'affaires en 1971, soit 64 % de celui de notre échantillon de départ et 62 % de la production industrielle réelle totale (coulangeries exclues). Leurs capitaux sociaux s'élèvent à 21,7 milliards (67 % du total) et leurs bénéfices nets à 2.284 millions (71 %). L'analyse qui suit porte donc sur plus des 2/3 des bénéfices réels réalisés.

I) LA REPARTITION DES BENEFICES

Les 2.284 millions de résultats nets ont été ventilés de la façon suivante :

- 379 millions F.CFA en réserves,
- 83 millions F.CFA en augmentation de capital,
- 1.078 millions F.CFA en dividendes,
- 745 millions F.CFA en report à nouveau.

Moins de la moitié (47 %) des bénéfices nets sont donc retournés aux bailleurs de fonds, taux comparable à ceux enregistrés en Europe occidentale. Ce sont les actionnaires qui ont décidé eux-mêmes (du moins les plus influents au sein de chaque société) de cette répartition, sur laquelle on dispose de deux précisions supplémentaires :

REPARTITION DES BENEFICES NETS EN %	1 9 7 1			1969 ⁽¹⁾
	Ent. de droit com.	Entrep. priorit.	Ensemble	Toutes entreprises
Réserves	12,7	18,2	16,6	19,5
Accroissement de capi.	5,7	2,7	3,6	5,8
Dividendes	54,7	44,1	47,2	50,1
Report à nouveau	26,9	35,0	32,6	24,6
T O T A L	100 %	100 %	100 %	100 %
Valeur des bénéfices (en millions F. CFA)	662	1.622	2.284	2.289,7

a) Les modifications de la structure des affectations en fonction du régime fiscal de l'entreprise. Le tableau ci-dessus indique des comportements légèrement différents entre les actionnaires de deux catégories de sociétés. Les entreprises de droit commun semblent distribuer davantage de bénéfices, alors que les entreprises prioritaires affectent plus volontiers leurs résultats en réserves et reports à nouveau. Compte tenu des faibles valeurs sur lesquelles portent les pourcentages, il convient d'être prudent dans l'interprétation de ces écarts mais il peuvent paraître nouveaux dans la mesure où les secondes (entreprises prioritaires),

(1) : Source : Ministère du Plan : "La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970" - Abidjan - 1972.

d'une part sont dans l'ensemble plus récentes que les premières au sein de l'échantillon, d'autre part cherchent à s'accroître et à constituer des réserves financières pendant la décennie d'exemptions fiscales.

b) La comparaison avec 1969. Portant sur 72 entreprises industrielles de toutes branches, une analyse de la répartition des résultats a été réalisée par le Ministère du Plan pour l'année 1969. La comparaison des deux ventilations doit être prise plus comme un indicateur que comme une mesure, les échantillons d'entreprises n'étant pas tout à fait identiques. On remarquera cependant (avec satisfaction) une certaine cohérence des chiffres : les affectations aux accroissements de capital demeurent faibles, les distributions de dividendes approchent ou égalent la moitié des résultats nets. La différence la plus importante concerne les reports à nouveau, plus faibles en 1969. Elle peut provenir simplement des modifications concernant une ou deux grosses entreprises (cf. infra), mais il est plus satisfaisant pour l'esprit d'avancer que l'explication peut aussi tenir au fait que 1970, année où ces bénéficiaires furent affectés, a été une année particulièrement faste sur le plan de la production industrielle.

II) LA RENTABILITÉ DU CAPITAL

Les 1.078 millions de francs CFA de dividendes se rapportent à un capital souscrit de 21,7 milliards, ce qui représente une rentabilité des capitaux de 4,9 %. Ce taux, relativement faible, doit subir une série de corrections pour donner une image plus exacte de la rémunération des bailleurs de fonds.

RENTABILITE DES CAPITAUX (%)	1 9 7 1		1969 ⁽¹⁾
	Toutes entreprises	Toutes ent. - HSL BLOH.	
Dividendes/Capitaux sociaux totaux	4,9	5,8	6,8
Dividendes/Capit. sociaux des entr. qui fonct. depuis + d'1 an	5,2	6,2	7,1
Dividendes/Capit. sociaux des entr. qui distri. des dividendes	9,3	13,4	16,0

a) Certaines entreprises de l'échantillon en étaient, en 1971, à leur première année de fonctionnement. Les résultats obtenus au cours de cet exercice ont pu être influencés par des difficultés diverses de démarrage et ne reflètent pas la réalité de la situation financière en régime de croisière. En éliminant ces sociétés le taux de rentabilité des capitaux passe à 5,2 %.

b) Sur les 59 entreprises de l'échantillon, près de la moitié (26) n'ont pas distribué de dividendes, soit qu'elles aient obtenu des résultats déficitaires, soit qu'elles aient constitué uniquement des réserves. Calculé à partir des seules sociétés qui ont distribué des dividendes, le ratio de rentabilité des capitaux atteint 9,3 %, taux satisfaisant pour l'ensemble mais auquel une nouvelle correction doit être apportée.

c) Une grosse entreprise, l'Huilerie-Savonnerie -Lipochimie BLOHORN, représente 17 % du capital social de l'échantillon. Or, par suite du transfert des fabrications d'une vieille usine à un nouveau complexe et du démarrage des nouvelles installations, 1971 a été un exercice de transition non comparable aux précédents et aux suivants sur le plan des résultats (bénéfice net minime) et des dividendes versés.

(1) : Source : Ministère du Plan : "La situation de l'industrie ivoirienne à fin 1970" - Abidjan - 1972.

Si l'on exclut cette entreprise, les trois taux passent à 5,8 % (toutes sociétés), 6,2 % (entreprises plus anciennes) et 13,4 % (entreprises qui ont distribué des dividendes).

Que représentent ces chiffres dans un contexte international ? En tant que moyennes ils sont élevés par rapport aux normes européennes, moins cependant le premier pourcentage que le dernier. La proportion élevée de sociétés ne distribuant pas de bénéfices fait que le ratio de rémunération globale n'est que légèrement supérieur aux chiffres européens⁽¹⁾. Par contre un taux de 13 %, qui masque des écarts de 2 à 23 %, dépasse assez largement le niveau de rémunération considéré comme ^{bon} en France en 1972 et qui était de 8 à 10 %. On notera cependant que les cas d'entreprises franchissant les 15 % ne sont pas rares en France. D'après ces résultats, on pourrait considérer que la prime de risque de l'investisseur étranger est relativement faible.

Remarquons que la baisse de rentabilité du capital enregistrée entre 1969 et 1971 reflète la diminution des marges bénéficiaires dont nous avons indiqué plus haut les motifs.

Ayant présenté et commenté ces résultats nombreux et précis (à une décimale près !), il conviendrait peut-être maintenant d'en faire remarquer le caractère aventuré et hypothétique. La limitation de leur qualité tient à deux ordres de faits :

- La validité des informations fournies par les entreprises. Les calculs ne peuvent reposer que sur ce que les sociétés veulent bien laisser connaître de leur fonctionnement. Disposent-elles, comme une boutade le laisse entendre, d'un bilan pour les ministères, d'un autre pour leurs banquiers, d'un autre encore pour leurs actionnaires et d'un bilan enfin pour elles-mêmes ? Quoiqu'il en soit, toute étude portant sur le secteur économique dit "moderne" devient impossible si, une fois quelques incorrec-

(1) : cf. en particulier les numéros spéciaux de la revue "L'EXPANSION" (Europe compétition) 1972, 1973 et 1974.

tions grossières éliminées, un consensus ne s'établit pas sur un corps de données⁽¹⁾. De nombreuses analyses globales, en particulier celles de Samir AMIN dans ses différents textes sur la Côte d'Ivoire et celles du Ministère du Plan, ne perdent rien de leur pertinence pour avoir recouru aux chiffres officiels.

- L'organisation du système industriel. La plupart des firmes industrielles établies en Côte d'Ivoire font partie de groupes extérieurs établis sur divers pays africains ou autres. Des relations interentreprises d'un type particulier sont inséparables de ce type d'organisation et influent sur la portée des calculs de ventilation réalisés sur chaque unité de production prise isolément. Les marges d'exploitation et la rentabilité des capitaux sont conçues, et donc devraient être saisies, en fonction de l'ensemble et non à partir d'un de ses éléments. Quels que soient les services concernés (Impôts, Douanes, Banque Centrale, Plan ...), des transferts existent qui leur échappent. Ils affectent les rendements réels des entreprises locales dans des proportions importantes mais personne (parce que c'est impossible) ne peut avancer de taux exacts. On peut citer quelques unes des modalités de transferts invisibles les plus connues : commissions prises par les bureaux d'achats ou de ventes européens, non-répercussion des ristournes accordées par les fournisseurs lors d'achats groupés de plusieurs filiales, facturation à 100 % du tarif officiel des transports maritimes alors que la centrale d'achat bénéficie de réduction pouvant atteindre 20 %, sous-facturation des exportations, sur-facturation des produits intermédiaires.

Aussi, bien que l'on constate une diminution de la rentabilité apparente des capitaux investis en Côte d'Ivoire, laquelle devrait s'accentuer au cours des prochaines années (pression sociale sur les salaires, renforcement de la concurrence, lutte contre l'inflation), comprend-on pourquoi les sociétés étrangères continuent à investir en Côte d'Ivoire. L'intérêt de ces sociétés réside autant dans le maintien des relations avec l'extérieur que dans les résultats propres des filiales ivoiriennes. C'est à ce

(1) : Des nombreux contacts personnels (entendus comme non-professionnels) que l'on ne manque pas de nouer avec des personnes du secteur privé au bout de quelques années de séjour à Abidjan il ressort que les entreprises industrielles modernes ne se basent pas à ce genre de manipulations. Leurs comptabilités à l'échelle de la Côte d'Ivoire ne sont pas conçues dans un but de fraude et reflètent avec exactitude les situations financières. Ceci n'élève rien à la réalité des divers transferts signalés plus loin.

niveau que l'ivoirisation du personnel de direction risque de rencontrer le plus de réticences de leur part. Elles ne joueront la carte de l'ivoirisation que dans la mesure où elles seront sûres d'avoir inculquer "l'esprit maison" à leurs cadres.

*

* *

*

-

Pour conclure cette étude, nous avons essayé de mesurer une valeur ajoutée industrielle nationale qui tienne compte des transferts de revenus opérés par les divers agents.

Malheureusement aucune analyse précise n'a été réalisée à ce jour en Côte d'Ivoire sur les taux et les modalités de ces transferts vers l'étranger. Aussi est-on obligé de se contenter d'hypothèses qui, cependant, ne peuvent que gagner en certitude lorsque la décomposition des revenus s'affirme. Aux différents éléments de valeur ajoutée qui ont été abordés tout au long de ce rapport, on a appliqué les taux de transferts suivants :

- Salaires ivoiriens : 0 %
- Salaires africains non ivoiriens : 10 %. Ce pourcentage est basé sur des études de budgets de consommation réalisées il y a quelques années sur Abidjan⁽¹⁾ et la région Centre⁽²⁾.
- Salaires expatriés : 40 %. Ce taux résulte à la fois d'informations en provenance des milieux patronaux et d'appréciations personnelles des auteurs à partir de cas concrets (les congés payés - 2/12 du salaire annuel - sont inclus dans le taux).
- Charges sociales sur salaires africains : 0 %.
- Charges sociales sur salaires expatriés : 10 % (caisses de retraite pour l'essentiel).

(1) : SEMA : "Etude socio-économique de la zone urbaine d'Abidjan - Rapport n° 16 : Les budgets familiaux en 1963-64" Ministère du Plan.

(2) : ORSTOM-MINISTÈRE DU PLAN - cf. travaux de la section économie de l'ORSTOM dans la région de Bouaké.

- Amortissements : 60 %. Ce chiffre correspond à la part des investissements importés sur le total des immobilisations brutes.

- Les bénéfices bruts subissent des taux de transferts variables selon leur affectation : 0 % pour la partie versée en impôts directs, 80 % pour les dividendes (part de l'étranger dans les capitaux sociaux), 60 % pour les sommes qui reviennent aux entreprises (même calcul que pour les amortissements).

- Autres éléments de la valeur ajoutée (frais financiers et provisions diverses) : 50 %.

Basé sur ces taux, le tableau ci-dessous exprime les pourcentages de transferts par groupe d'agents en 1971 :

(en millions de F. CFA)

AGENTS	REVENUS	V. A. globale		Transferts		V.A. nation.	
		Val.	%	Taux	Val.	Val.	%
Ménages		13.256	35,9	15,0 %	1.991	11.265	39,8
Administrations		12.061	32,7	0	0	12.061	42,6
Entreprises		10.000	27,1	53,0 %	5.321	4.679	16,5
Capital		1.607	4,3	80,0 %	1.286	321	1,1
VALEUR AJOUTEE		36.924	100	23,3 %	8.598	28.326	100

Trois observations principales s'en dégagent :

a) Par ordre décroissant, les bénéficiaires de l'activité industrielle en terme de revenus sont les ménages, les administrations, les entreprises et les porteurs de parts sociales. Mais en ne tenant compte que des revenus qui restent en Côte d'Ivoire, les administrations prennent la première place.

b) Les revenus du capital, de très loin les plus faibles en valeur absolue, supportent le plus fort taux de transfert.

c) Frès du quart des revenus globaux (23 %) sont directement transférés hors de Côte d'Ivoire.

En l'absence de comparaisons internationales, il est difficile de porter un jugement sur ce chiffre. C'est, dans l'absolu, une proportion appréciable de l'injection théorique de revenus qui échappe, dès le premier niveau, au circuit économique national. Pourtant, on observera avec intérêt que le taux global de transfert est en sensible diminution depuis 10 ans puisqu'il était, selon nos estimations, de 29 % en 1961.

Grâce, en premier lieu, à un renforcement de la pression fiscale, ensuite à une progression légèrement plus rapide des effectifs ivoiriens, la valeur ajoutée nationale représente une part croissante de la valeur ajoutée globale. Lorsque nous aurons à porter un jugement d'ensemble sur le fonctionnement de l'industrie ivoirienne, il ne faudra pas négliger ce fait fondamental : les entreprises industrielles injectaient en 1961 4,7 milliards de francs CFA de revenus nationaux, en 1971 elles en fournissent 28,3 milliards.

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES EXTRACTIVES

Tableau annexe n° 1

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nationalité	Effectifs	%	Salaires annuels		Salaires moyens annuels
				(1)	(2)	
PERSONNEL DE DIRECTION	1	3	0,3	27,2	6,6	9.067
	2	-	-	-	-	-
	3	3	0,3	27,2	6,6	9.067
	T	3	0,3	27,2	6,6	9.067
CADRES ET TECHNICIENS	1	3	0,3	5,7	1,4	1.900
	2	-	-	-	-	-
	3	17	1,8	78,8	19,0	4.635
	T	20	2,1	84,5	20,4	4.225
MAITRISE	1	11	1,1	15,2	3,7	1.382
	2	5	0,5	7,2	1,7	1.440
	3	37	3,9	87,8	21,2	2.373
	T	53	5,5	110,2	26,6	2.079
EMPLOYES QUALIFIES	1	13	1,4	8,5	2,1	0.654
	2	5	0,5	4,6	1,1	0.920
	3	2	0,2	3,1	0,7	1.550
	T	20	2,1	16,2	3,9	0.810
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	65	6,8	13,7	3,3	0.211
	2	12	1,2	2,4	0,6	0.200
	3	-	-	-	-	-
	T	77	8,0	16,1	3,9	0.209
OUVRIERS QUALIFIES	1	63	6,6	26,3	6,3	0.417
	2	21	2,2	8,0	1,9	0.381
	3	-	-	-	-	-
	T	84	8,8	34,3	8,2	0.408
OUVRIERS SPECIALISES	1	138	14,4	31,1	7,5	0.225
	2	21	2,2	4,6	1,1	0.219
	3	-	-	-	-	-
	T	159	16,6	35,7	8,6	0.224
MANDEUVRES	1	483	51,4	81,8	19,7	0.166
	2	50	5,2	8,5	2,1	0.170
	3	-	-	-	-	-
	T	543	56,6	90,3	21,8	0.166
TOTAL	1	786	82,0	182,3	44,0	0.232
	2	114	11,8	35,3	8,5	0.309
	3	59	6,2	196,9	47,5	3.337
	T	959	100%	414,5	100%	0.432

(1) Nationalité :

- 1 Ivoiriens
- 2 Africains non Ivoiriens
- 3 Autres

(2) En millions de francs cfa

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES

Tableau annexe n° 2

(CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES)	(Nat)		(Effectifs)		(Salaires)	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
(PERSONNEL DE DIRECTION)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	8	0,1	24,1	1,0	3.010
()	2	1	-	2,1	0,1	2.100
()	3	68	0,9	261,5	10,8	3.840
(T)		77	1,0	287,7	11,9	3.740
(CADRES ET TECHNICIENS)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	13	0,1	20,5	0,8	1.580
()	2	-	-	-	-	-
()	3	125	1,7	334,2	13,9	2.670
(T)		138	1,8	354,6	14,7	2.570
(MAITRISE)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	77	1,0	64,8	2,7	0,840
()	2	38	0,5	29,1	1,2	0,770
()	3	139	1,8	297,2	12,3	2,140
(T)		254	3,3	391,1	16,2	1,540
(EMPLOYES QUALIFIES)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	163	2,1	74,7	3,1	0,460
()	2	63	0,8	29,9	1,2	0,470
()	3	51	0,7	65,5	2,7	1,280
(T)		277	3,6	170,1	7,0	0,610
(EMPLOYES NON QUALIFIES)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	231	3,0	51,7	2,2	0,220
()	2	285	3,7	56,9	2,4	0,200
()	3	-	-	-	-	-
(T)		516	6,7	108,6	4,6	0,210
(OUVRIERS QUALIFIES)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	461	6,0	158,5	6,6	0,340
()	2	261	3,4	76,7	3,2	0,290
()	3	2	-	3,2	0,1	1,600
(T)		724	9,4	238,4	9,9	0,330
(OUVRIERS SPECIALISES)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	762	9,9	164,8	6,8	0,220
()	2	1.024	13,3	212,4	8,8	0,210
()	3	-	-	-	-	-
(T)		1.786	23,2	377,2	15,6	0,210
(MANOEUVRES)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	1.078	14,0	150,9	6,3	0,140
()	2	2.849	37,0	333,5	13,8	0,120
()	3	-	-	-	-	-
(T)		3.927	51,0	484,4	20,1	0,120
(TOTAL)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
()	1	12.793	136,2	710,0	29,5	0,250
()	2	14.521	158,7	740,6	30,7	0,160
()	3	385	5,1	961,5	39,8	2,500
(T)		17.699	100%	2.412,1	100%	0,310

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens

2 Africains non Ivoiriens

3 Autres

(2) En millions de francs c.f.

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES DU BOIS

Tableau annexe n° 3

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nationalité (1)	Effectifs annuels		Salaires annuels		Salaires moyens annuels (2)
		%	%	%	%	
PERSONNEL DE DIRECTION	1	31	0,1	4,91	0,31	1.633
	2	-	-	-	-	-
	3	391	0,7	178,71	10,01	4.582
T	421	0,7	183,61	10,31	4.371	
CADRES ET TECHNICIENS	1	31	0,1	6,11	0,41	2.033
	2	-	-	-	-	-
	3	451	0,8	140,31	7,91	3.118
T	481	0,8	146,41	8,31	3.050	
MAITRISE	1	361	0,6	26,81	1,51	0.744
	2	101	0,2	11,01	0,61	1.100
	3	641	1,0	174,81	9,81	2.731
T	1101	1,8	212,61	11,91	1.933	
EMPLOYES QUALIFIES	1	301	0,5	14,61	0,81	0.487
	2	301	0,5	12,21	0,71	0.407
	3	331	0,5	56,21	3,21	1.703
T	931	1,5	83,01	4,71	0.892	
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	1561	2,5	34,21	1,91	0.219
	2	1681	2,7	31,71	1,81	0.189
	3	-	-	-	-	-
T	3241	5,2	65,91	3,71	0.203	
OUVRIERS QUALIFIES	1	331	0,5	139,11	7,81	0.420
	2	1561	2,5	54,91	3,11	0.352
	3	141	0,2	6,71	0,41	0.479
T	501	0,8	200,71	11,31	0.400	
OUVRIERS SPECIALISES	1	7641	12,3	179,41	10,11	0.235
	2	6441	10,4	145,21	8,21	0.225
	3	-	-	-	-	-
T	1.4081	22,7	324,61	18,31	0.230	
MANOEUVRES	1	1.3541	21,8	208,71	11,71	0.154
	2	2.3321	37,5	351,41	19,81	0.151
	3	-	-	-	-	-
T	3.6861	59,3	560,11	31,51	0.152	
TOTAL	1	2.6771	43,0	613,81	34,51	0.229
	2	3.3401	53,8	606,41	34,11	0.182
	3	1951	3,2	556,71	31,41	2.855
T	6.2121	100%	1.776,91	100%	0.286	

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens
 2 Africains non Ivoiriens
 3 Autres

(2) En millions de francs

**SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE
ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE
INDUSTRIES CHIMIQUES ET ASSIMILEES**

Tableau annexe n° 4

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nationalité		Effectifs		Salaires annuels		Salaires moyens	
	(1)	(2)	%	(2)	%	(2)	(2)	
PERSONNEL DE DIRECTION	1	2	-	8,0	0,4	4.000		
	1	2	-	-	-	-		
	3	40	1,0	185,5	9,4	4.640		
	T	42	1,0	193,5	9,8	4.610		
CADRES ET TECHNICIENS	1	9	0,2	25,0	1,3	2.780		
	2	4	0,1	12,5	0,6	3.120		
	3	89	2,1	276,5	14,1	3.100		
	T	102	2,4	314,0	16,0	3.080		
MAITRISE	1	80	1,8	81,5	4,2	1.020		
	2	26	0,6	31,5	1,6	1.210		
	3	77	1,8	201,0	10,2	2.610		
	T	183	4,2	314,0	16,0	1.710		
EMPLOYES QUALIFIES	1	130	3,0	61,0	3,1	0.470		
	2	35	0,8	17,0	0,8	0.490		
	3	57	1,3	108,0	5,5	1.890		
	T	222	5,1	186,0	9,4	0.840		
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	137	3,2	20,0	1,0	0.150		
	2	110	2,5	19,6	1,0	0.180		
	3	-	-	-	-	-		
	T	247	5,7	39,6	2,0	0.160		
OUVRIERS QUALIFIES	1	350	8,0	170,0	9,0	0.510		
	2	95	2,2	47,5	2,4	0.500		
	3	-	-	-	-	-		
	T	445	10,2	225,5	11,5	0.510		
OUVRIERS SPECIALISES	1	1.000	23,1	264,0	13,4	0.260		
	2	438	10,0	118,5	6,0	0.270		
	3	-	-	-	-	-		
	T	1.440	33,1	382,5	19,4	0.260		
MANDEUVRES	1	1.245	28,6	232,5	11,8	0.190		
	2	421	9,7	81,5	4,1	0.190		
	3	-	-	-	-	-		
	T	1.666	38,3	314,0	15,9	0.190		
TOTAL	1	12.958	168,0	870,0	44,2	0.290		
	2	11.126	25,9	328,1	16,7	0.290		
	3	263	6,1	771,0	39,1	2.930		
	T	14.347	100%	1.969,1	100%	0.450		

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens
2 Africains non Ivoiriens
3 Autres

(2) En millions de francs cfa

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES TEXTILES

Tableau annexe n° 5

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Effectifs		Salaires annuels		Salaires moyens annuels	
	Nat (1)	%	(2)	%	(2)	(2)
PERSONNEL DE DIRECTION	1	2	0	3,1	0,1	1.550
	2	3	0	4,7	0,2	1.567
	3	38	0,6	126,0	5,6	3.316
	T	43	0,6	133,8	5,9	3.111
CADRES ET TECHNICIENS	1	13	0,2	21,9	1,0	1.685
	2	-	-	-	-	-
	3	102	1,5	333,0	14,9	3.265
	T	115	1,7	354,9	15,9	3.086
MAITRISE	1	118	1,7	87,5	3,9	0.742
	2	7	0,1	6,2	0,3	0.886
	3	76	1,1	172,5	7,7	2.270
	T	201	2,9	266,2	11,9	1.324
EMPLOYES QUALIFIES	1	163	2,4	71,9	3,2	0.441
	2	20	0,3	10,9	0,5	0.545
	3	30	0,4	42,5	1,9	1.417
	T	213	3,1	125,3	5,6	0.588
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	164	2,4	35,9	1,6	0.219
	2	79	1,2	14,0	0,6	0.177
	3	-	-	-	-	-
	T	243	3,6	49,9	2,2	0.205
OUVRIERS QUALIFIES	1	558	8,2	190,6	8,5	0.342
	2	59	0,9	21,9	1,0	0.371
	3	-	-	-	-	-
	T	617	9,1	212,5	9,5	0.344
OUVRIERS SPECIALISES	1	13.150	146,3	682,6	30,5	0.217
	2	391	5,7	87,5	3,9	0.224
	3	-	-	-	-	-
	T	13.541	152,0	770,1	34,5	0.217
MANOEUVRES	1	1.626	23,9	285,9	12,8	0.176
	2	210	3,1	37,5	1,7	0.179
	3	-	-	-	-	-
	T	1.836	27,0	323,4	14,5	0.176
TOTAL	1	15.794	185,1	1.379,4	61,7	0.238
	2	769	11,3	182,7	8,2	0.238
	3	246	3,6	674,0	30,1	2.740
	T	16.809	100%	2.236,1	100%	0.328

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens (2) En millions de francs cfa
 2 Africains non Ivoiriens
 3 Autres

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE
ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE
INDUSTRIES DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Tableau annexe n° 6

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nationalité		Effectifs		Salaires	
	(1)	(1)	%	%	annuels (2)	Salaires moyens annuels (2)
PERSONNEL DE DIRECTION	1	3	0,4	4,9	1,6	1.633
	2	-	-	-	-	-
	3	13	1,6	48,1	15,9	3.700
	T	16	2,0	53,0	17,5	3.313
CADRES ET TECHNICIENS	1	4	0,5	4,1	1,4	1.025
	2	2	0,2	2,0	0,6	1.000
	3	11	1,3	34,2	11,3	3.109
	T	17	2,0	40,3	13,3	2.370
MAITRISE	1	2	0,2	1,9	0,6	0.950
	2	-	-	-	-	-
	3	8	1,0	26,3	8,7	3.288
	T	10	1,2	28,2	9,3	2.820
EMPLOYES QUALIFIES	1	13	1,6	5,1	1,7	0.392
	2	13	1,6	12,7	4,2	0.977
	3	7	0,8	7,4	2,4	1.057
	T	33	4,0	25,2	8,3	0.764
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	21	2,5	4,1	1,3	0.195
	2	19	2,3	3,2	1,1	0.168
	3	-	-	-	-	-
	T	40	4,8	7,3	2,4	0.183
OUVRIERS QUALIFIES	1	71	8,6	21,2	7,0	0.299
	2	56	6,8	18,3	6,0	0.327
	3	-	-	-	-	-
	T	127	15,4	39,5	13,0	0.311
OUVRIERS SPECIALISES	1	65	7,9	14,2	4,7	0.218
	2	124	15,0	24,3	8,0	0.196
	3	-	-	-	-	-
	T	189	22,9	38,5	12,7	0.204
MANDEUVRES	1	114	13,8	18,2	6,0	0.160
	2	279	33,9	53,0	17,5	0.190
	3	-	-	-	-	-
	T	393	47,7	71,2	23,5	0.181
T O T A L	1	293	35,5	73,7	24,3	0.252
	2	493	59,8	113,5	37,4	0.203
	3	39	4,7	116,0	38,3	2.974
	T	825	100%	303,2	100%	0.368

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens
2 Africains non Ivoiriens
3 Autres

(2) En millions de francs cfa

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES DU TRAVAIL DES METAUX

Tableau annexe n° 7

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nat (1)	Effectifs	Salaires annuels (2)		Salaires moyens annuels (2)
			%	%	
PERSONNEL DE DIRECTION	1	-	-	-	-
	2	-	-	-	-
	3	9	0,7	39,7	8,2
	T	9	0,7	39,7	8,2
CADRES ET TECHNICIENS	1	-	-	-	-
	2	-	-	-	-
	3	25	1,9	79,0	16,4
	T	25	1,9	79,0	16,4
MAITRISE	1	8	0,6	4,8	1,0
	2	8	0,6	7,4	1,5
	3	24	1,8	50,8	10,5
	T	40	3,0	63,0	13,0
EMPLOYES QUALIFIES	1	38	2,8	17,5	3,6
	2	8	0,6	3,6	0,7
	3	9	0,7	13,9	2,9
	T	55	4,1	35,0	7,2
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	15	1,2	3,6	0,7
	2	41	3,1	8,3	1,7
	3	-	-	-	-
	T	57	4,3	11,9	2,4
OUVRIERS QUALIFIES	1	80	6,0	30,0	6,2
	2	39	2,9	15,1	3,1
	3	2	0,1	2,0	0,4
	T	121	9,0	47,1	9,7
OUVRIERS SPECIALISES	1	182	13,6	45,8	9,5
	2	239	17,9	59,7	12,4
	3	-	-	-	-
	T	421	31,5	105,5	21,9
MANOEUVRES	1	271	20,3	43,7	9,1
	2	336	25,2	57,7	12,1
	3	-	-	-	-
	T	607	45,5	101,4	21,2
TOTAL	1	595	44,5	145,4	30,1
	2	671	50,3	151,8	31,5
	3	69	5,2	185,4	38,4
	T	1.335	100%	482,6	100%

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens

2 Africaine non Ivoiriens

3 Autres

(2) En millions de francs cfa

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES DE TRANSFORMATION DU PAPIER ET DE L'IMPRIMERIE

Tableau annexe n° 8

(CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES)	(Nat (1))	(Effectifs)	(%)	(Salaires)		(Salaires moyens annuels)
				(annuels (2))	(%)	
(PERSONNEL DE DIRECTION)	1	4	0,5	10,3	2,9	2.575
	2	2	0,3	3,9	1,1	1.950
	3	19	2,6	67,4	19,2	3.547
	T	25	3,4	81,6	23,2	3.264
(CADRES ET TECHNICIENS)	1	8	1,1	10,5	3,0	1.313
	2	3	0,4	1,8	0,5	0.600
	3	19	2,6	61,3	17,4	3.266
	T	30	4,1	73,6	20,9	2.453
(MAITRISE)	1	25	3,4	18,3	5,2	0.732
	2	5	0,7	2,6	0,7	0.520
	3	14	1,9	32,9	9,4	2.350
	T	44	6,0	53,8	15,3	1.223
(EMPLOYES QUALIFIES)	1	17	2,3	7,9	2,2	0.465
	2	5	0,7	4,1	1,2	0.020
	3	3	0,4	5,3	1,5	1.767
	T	25	3,4	17,3	4,9	0.692
(EMPLOYES NON QUALIFIES)	1	19	2,6	3,7	1,1	0.195
	2	23	3,2	5,9	1,7	0.257
	3	-	-	-	-	-
	T	42	5,8	9,6	2,8	0.229
(OUVRIERS QUALIFIES)	1	109	14,9	37,7	10,8	0.346
	2	26	3,6	7,9	2,2	0.304
	3	-	-	-	-	-
	T	135	18,5	45,6	13,0	0.338
(OUVRIERS SPECIALISES)	1	154	21,2	31,7	9,0	0.206
	2	59	8,0	10,2	2,9	0.173
	3	-	-	-	-	-
	T	213	29,2	41,9	11,9	0.197
(MANOEUVRES)	1	190	26,1	24,6	7,0	0.129
	2	26	3,5	3,5	1,0	0.135
	3	-	-	-	-	-
	T	216	29,6	28,1	8,0	0.130
(T O T A L)	1	526	72,1	144,7	41,2	0.275
	2	149	20,4	39,9	11,3	0.268
	3	55	7,5	166,9	47,5	3.035
	T	730	100%	351,5	100%	0.482

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens

2 Africains non Ivoiriens

3 Autres

(2) En millions de francs cfa

SALAIRES ET EFFECTIFS PAR NATIONALITE

ET CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE

INDUSTRIES DE FABRICATIONS MECANIKES ET ELECTRIQUES

Tableau annexe n° 9

CATEGORIES SOCIO-PROFESSIONNELLES	Nat		Effectifs		Salaires annuels (2)		Salaires moyens annuels (2)	
	(1)	%		%		%		
PERSONNEL DE DIRECTION	1	-	-	-	-	-	-	-
	2	-	-	-	-	-	-	-
	3	20	1,1	85,4	9,4	4,270		
	T	20	1,1	85,4	9,4	4,270		
CADRES ET TECHNICIENS	1	5	0,3	7,6	0,8	1,520		
	2	7	0,4	11,2	1,2	1,600		
	3	36	1,9	104,5	11,5	2,903		
	T	48	2,6	123,3	13,5	2,569		
MAITRISES	1	42	2,3	50,0	5,5	1,190		
	2	20	1,1	16,8	1,8	0,840		
	3	64	3,5	170,8	18,8	2,669		
	T	126	6,9	237,6	26,1	1,886		
EMPLOYES QUALIFIES	1	37	2,0	21,4	2,4	0,578		
	2	8	0,4	5,1	0,6	0,638		
	3	27	1,5	37,9	4,2	1,404		
	T	72	3,9	64,4	7,2	0,894		
EMPLOYES NON QUALIFIES	1	73	4,0	18,4	2,0	0,252		
	2	69	3,7	13,8	1,5	0,200		
	3	-	-	-	-	-		
	T	142	7,7	32,2	3,5	0,227		
OUVRIERS QUALIFIES	1	400	21,7	137,1	15,1	0,343		
	2	119	6,5	45,4	5,1	0,382		
	3	1	-	0,4	-	0,400		
	T	520	28,2	182,9	20,2	0,352		
OUVRIERS SPECIALISES	1	500	27,1	106,0	11,7	0,212		
	2	92	5,0	20,4	2,2	0,222		
	3	-	-	-	-	-		
	T	592	32,1	126,4	13,9	0,214		
MANOEUVRES	1	187	10,1	30,1	3,3	0,161		
	2	136	7,4	26,5	2,9	0,195		
	3	-	-	-	-	-		
	T	323	17,5	56,6	6,2	0,175		
TOTAL	1	1.244	67,5	370,6	40,8	0,298		
	2	451	24,5	139,2	15,3	0,309		
	3	148	8,0	399,0	43,9	2,696		
	T	1.843	100%	908,8	100%	0,493		

(1) Nationalité : 1 Ivoiriens (2) En millions de francs cfa
 2 Africains non Ivoiriens
 3 Autres