

CÔTE D'IVOIRE
MINISTÈRE DU PLAN

Jean CHEVASSU

Alain VALETTE

LES INDUSTRIELS
DE LA CÔTE D'IVOIRE
QUI ET POURQUOI ?

SCIENCES HUMAINES
1975, Série études industrielles, N° 13

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 INDUSTRIELS DE LA COTE D'IVOIRE
QUI ET POURQUOI ?

Mars 1975

CENTRE ORSTOM DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES
B.P. 4293 - ABIDJAN - COTE D'IVOIRE
9, rue Alexandre Fleming - Zone 4c - Tél. : 35-70-67

S O M M A I R E

	<u>Pages</u>
CHAPITRE I - LA NATIONALITE DES CAPITAUX DES FIRMES INDUSTRIELLES	3
1 - Les capitaux ivoiriens	6
2 - Les capitaux français	20
3 - Les capitaux étrangers non français	31
 CHAPITRE II - LES RAISONS DU CHOIX DE LA COTE D'IVOIRE	 36
1 - Hiérarchie générale des réponses	40
2 - Les réponses par groupe de facteurs	43

LISTE DES TABLEAUX

	Pages
N° 1 : Origine des capitaux des entreprises industrielles ...	5
N° 2 : Répartition des capitaux sociaux par nationalité et par secteur	5
N° 3 : Les sociétés industrielles à participations publiques	8
N° 4 : Les raisons du choix de la Côte d'Ivoire : nature, fréquence et poids des réponses	42
N° 5 : Les raisons du choix de la Côte d'Ivoire par secteur .	46
N° 6 : Les raisons du choix de la Côte d'Ivoire par groupe d'entreprises	47

LISTE DES GRAPHIQUES

N° 1 : Répartition des chiffres d'affaires et des capitaux sociaux par nationalité en 1971	5
N° 2 : Le groupe BLOHORN	22
N° 3 : Le groupe PARIBAS-CEGEPAR	26
N° 4 : Les motifs du choix de la Côte d'Ivoire	42

L'ouverture sur l'extérieur est, depuis les premières années de l'indépendance de leur pays, l'une des principales options de la politique économique prônée par les responsables ivoiriens. Cette orientation a souvent été l'objet de vives discussions sur les plans politique, que nous n'aborderons pas ici, et économique notamment en 1969 après la parution de l'ouvrage de S. AMIN "Le développement du capitalisme en Côte d'Ivoire" (1) et 1974 lors des travaux de réflexions prospectives sur la Côte d'Ivoire de l'an 2000.

Pour les dirigeants ivoiriens "il n'y a pas d'économie introvertie ou extravertie, il n'y a que des économies plus ou moins interdépendantes, et cette interdépendance est suivant les époques et les pays, supportée, acceptée, aménagée ou bien niée"(2).

D'autres voient dans cette ouverture un déséquilibre fondamental d'une économie soumise, en position de faiblesse, aux règles du système capitaliste international. Il n'est plus question d'interdépendance, mais de domination d'un "centre" développé sur un ensemble d'économies nationales "périphériques", dont les activités sont orientées au seul profit du premier.

Les prises de position dans ce domaine, relèvent trop souvent de dogmes, par définition peu rattachés à des observations concrètes, pour que l'on ne soit pas tenté, à l'occasion d'une étude globale du système de production industrielle de la Côte d'Ivoire, de rapporter un certain nombre de faits sur le sujet.

A l'image d'une entreprise, un secteur de production fonctionne à partir d'un capital accumulé auquel se combine une masse de facteur travail en consommant des biens intermédiaires pour produire un output selon des procédés techniques précis. La recherche du poids de l'ouverture vers l'extérieur dans l'organisation de la production passe par la réponse aux questions suivantes :

- D'où proviennent et qui finance les biens en capital ?

(1) Paru aux Editions de Minuit en 1968.

(2) H. Konan BEDIE, Ministre de l'Economie et des Finances. "Les paiements extérieurs de la Côte d'Ivoire" in les Cahiers Ivoiriens de Recherche Economique et Sociale. N° 4 - 1973

- Quelle est l'origine du facteur travail, que ce soit au niveau de l'exécution ou à celui du management et du "knowhow" ?

- Où vont, géographiquement et socialement, les revenus distribués au cours de l'activité productrice ?

- D'où viennent les approvisionnements en matières premières et produits semi-finis ; à quels coûts ?

- A qui sont destinés les produits ? Agents étrangers ou nationaux ? A quelles catégories de nationaux ?

Quelques premiers résultats permettent de fournir des réponses partielles à ces interrogations (1). Tout en poursuivant l'approfondissement de ces points, nous avons tenté de répondre à deux questions préalables : qui sont les industriels de la Côte d'Ivoire et pourquoi sont-ils en Côte d'Ivoire ?

Nous sommes partis d'un échantillon de 188 entreprises, de toutes tailles et de toutes branches, qui formaient 92 % du chiffre d'affaires total du secteur secondaire moderne en 1971 (96 % si l'on ne tient pas compte de la sous-branche des boulangeries, considérée comme industrielle dans les comptes nationaux). Cinq de ces entreprises, ne possédant pas de capital social, (entreprises individuelles, coopératives, instituts de recherche) n'ont pas été retenues dans la présente analyse.

(1) cf. J. CHEVASSU et A. VALETTE

- Le système de production industrielle de la Côte d'Ivoire. Types d'analyse et premiers résultats - ORSTOM - Abidjan - Février 1973.

- Analyse de deux secteurs industriels : les industries agro-alimentaires ; les industries chimiques et assimilées - ORSTOM Abidjan - Mai 1974.

CHAPITRE I : LA NATIONALITE DES CAPITAUX DES FIRMES INDUSTRIELLES

L'expression de capital peut recouvrir de nombreuses réalités suivant qu'il est dit fixe, variable, permanent, circulant, social, technique, financier, etc. Nous nous contenterons, pour préciser l'objet de l'étude, d'opposer :

- Le capital technique. Ce sont les équipements productifs fixes (immobilisations) qui interviennent dans plusieurs cycles de production : investissements en machines, matériel et outillage divers. La provenance géographique en a été précisée pour les entreprises agro-alimentaires et chimiques dans les rapports déjà cités et le sera ultérieurement pour l'ensemble des branches.

- Le capital financier. Il est formé de l'ensemble des moyens de financement des immobilisations et des fonds de roulement, et constitue donc schématiquement la contre-partie financière des équipements précédents. Il se compose, en principe, de fonds propres et d'emprunts à long terme, c'est à dire de ressources d'exigibilité faible (à longue échéance). Un élément essentiel de ces ressources permanentes est le capital social qui correspond à une réalité à la fois juridique et économique. Sur le plan juridique, il précise à qui revient la possession de l'entreprise, puisque les détenteurs de parts (actions) sont les propriétaires de la société. Sur le plan économique, il mesure le montant des sommes mises, en une (capital initial) ou plusieurs fois (accroissements de capital), à la disposition de la firme par les propriétaires. Il est une bonne mesure de l'engagement et du risque financier pris par les bailleurs de fonds créateurs de l'entreprise.

Le pouvoir de décision dans la société appartient théoriquement à celui, individu, groupe d'individus ou société, qui possède la plus grande part de capital social, mais le seuil à atteindre pour disposer réellement des leviers de commande de la firme peut varier sensiblement d'une situation à l'autre en fonction de facteurs divers sur lesquels nous reviendrons.

L'ensemble des capitaux sociaux des 183 sociétés industrielles du secteur secondaire moderne de notre échantillon s'élève à 32 648 millions de francs CFA en 1971 pour un chiffre d'affaires de 99 milliards et un montant d'investissements bruts de 68 milliards.

Nous mettrons à plusieurs reprises en parallèle ces trois variables, car l'étude des seuls capitaux sociaux ne suffit pas à donner une image correcte du rôle des partenaires. Une entreprise peut avoir une production très importante (plus rarement des investissements élevés) avec un capital minime, l'inverse étant tout aussi possible. En termes de centres de décisions, cela revient à soutenir que le poids effectif d'un groupe d'agents dans un secteur de production peut être différent de la part qu'il détient dans le total des capitaux sociaux des entreprises du secteur.

Sur les 32,6 milliards engagés, 21,5 % ont été fournis par des agents économiques ivoiriens, 65,6 % par des agents français, 12,9 % étant des capitaux de diverses autres nationalités. Nous avons essayé d'évaluer avec plus de précision l'origine nationale de ces sommes et la nature des bailleurs de fonds.

ORIGINE DES CAPITAUX DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

(En millions de francs CFA)

ORIGINE DES CAPITAUX	VALEUR DES CAPITAUX		NOMBRE D'ENTREPRISES		CHIFFRES D'AFFAIRES		INVESTISSEMENTS	
		%	(a)		%		%	
<u>IVOIRIENS</u>	7 000	21,4	16	(2)	8 220	8,3	10 840	16,0
Publics	5 880	18,0	6	(1)	5 120	5,2	8 860	13,1
Privés	1 120	3,4	10	(1)	3 100	3,1	1 980	2,9
<u>FRANCAIS</u>	21 430	65,7	129	(3)	71 150	71,7	43 230	63,6
- De Côte d'Ivoire	4 930	15,2	23		7 820	7,7	5 720	8,4
Blohorn	4 210	12,9	5		6 450	6,4	4 530	6,6
Sociétés commerciales	500	1,5	3		250	0,2	790	1,2
Petits entrepreneurs	220	0,8	15		1 120	1,1	400	0,6
- De France (b)	16 500	50,5	106	(3)	63 330	64,0	37 510	55,2
Sociétés commerciales	1 400	4,3						
Institutions financières	3 160	9,7						
Ent. industrielles	10 100	30,9						
Petits entrepreneurs	540	1,6						
Indéterminés	1 300	4,0						
<u>ETRANGERS NON FRANCAIS</u>	4 220	12,9	38		19 840	20,0	13 890	20,4
Europe	2 330	7,1	12		5 160	5,2	3 590	5,3
Liban	400	1,2	12		2 350	2,4	1 210	1,8
Autres	1 490	4,6	11		2 490	2,5	2 390	3,5
Entreprises à capitaux plurinationaux (c)	-	-	3		9 840	9,9	6 700	9,8
T O T A L	32 650	100	183	(5)	99 210	100	67 960	100

(a) Entre parenthèses nombre d'entreprises sans capital social mais dont les chiffres d'affaires et les investissements ont été comptabilisés et affectés dans ce tableau.

(b) Les capitaux sont souvent trop partagés pour que ces entreprises (et leurs chiffres d'affaires et investissements) soient classées dans un sous-groupe plutôt qu'un autre.

(c) Entreprises dont les capitaux de multiples nationalités ont été affectés mais pas les chiffres d'affaires ni les investissements par absence de groupe dominant.

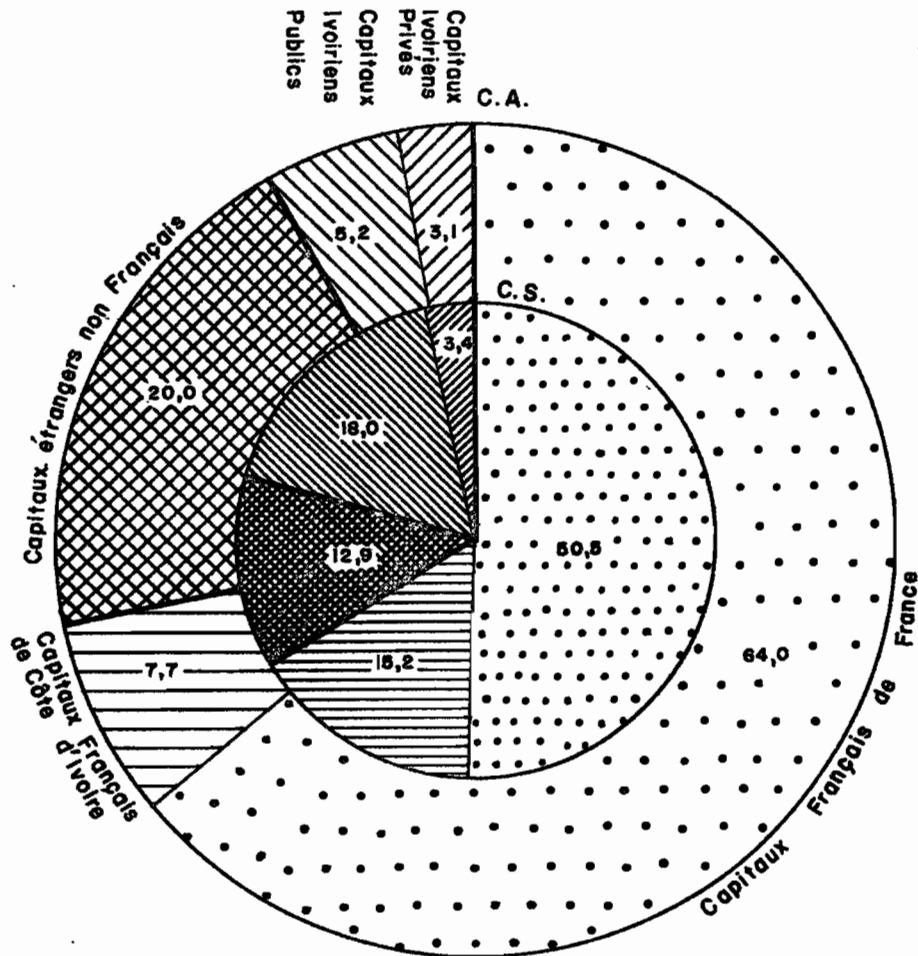
REPARTITION LES CAPITAUX SOCIAUX PAR NATIONALITE ET PAR SECTEUR

Tableau n° 2

(Millions de francs CFA)

NATIONALITES SECTEURS	Français de France		Français de Côte d'Ivoire		Côte d'Ivoire Publics		Côte d'Ivoire Privés		Autres		Total	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Extraction %	377	2,3	0	-	0	-	0	-	26	0,7	403	1,2
Agro-alimentaire %	93,5		-		-		-		6,5		100	
	6.335	38,4	1.675	34,0	3.265	55,5	445	39,6	976	23,1	12.696	38,9
Bois %	49,9		13,2		25,7		3,5		7,7		100	
	1.336	8,1	581	11,8	0	-	401	35,8	512	12,1	2.830	8,7
Chimie et assimi. %	47,2		20,5		-		14,2		18,1		100	
	5.140	31,2	1.880	38,1	1.935	32,9	26	2,4	1.120	26,6	10.101	30,9
Textile %	50,9		18,6		19,1		0,3		11,1		100	
	1.885	11,4	376	7,6	212	3,6	54	4,8	694	16,4	3.221	9,9
Matériaux de construction %	58,5		11,7		6,6		1,7		21,5		100	
	376	2,3	63	1,3	215	3,7	0	-	72	1,7	726	2,2
Travail des métaux %	51,8		8,7		29,6		-		9,9		100	
	470	2,8	89	1,8	194	3,3	21	1,9	412	9,7	1.186	3,6
Papier et imprimerie %	39,6		7,5		16,4		1,8		34,7		100	
	90	0,5	32	0,7	54	0,9	126	11,3	28	0,7	330	1,0
Industries méca. et élect. %	27,3		9,7		16,3		38,2		8,5		100	
	491	3,0	234	4,7	5	0,1	47	4,2	380	9,0	1.457	3,5
	42,4		20,2		0,4		4,1		32,9		100	
T. O. T. A. L.	16.500	100	4.930	100	5.880	100	1.120	100	4.220	100	32.650	100
	50,5		15,2		18,0		3,4		12,9		100	

**REPARTITION DES CHIFFRES D'AFFAIRES (C.A.)
ET DES CAPITAUX SOCIAUX (C.S.) PAR NATIONALITE EN 1971
(en pourcentages)**



C.A. = 99,2 milliards CFA

Cap. Social = 32,6 milliards CFA

1md

SECTION 1 : LES CAPITAUX IVOIRIENS

Les participations ivoiriennes s'élèvent à 7 milliards dont 5,9 (soit 84 %) sont publiques. Notre première observation sera donc la suivante : si un pourcentage respectable -près du quart- des capitaux sociaux des entreprises industrielles de Côte d'Ivoire sont d'origine nationale, c'est presque totalement le fait de la puissance publique, les agents privés préférant employer leurs épargnes à d'autres utilisations plus sûres ou plus lucratives.

A) LES CAPITAUX PUBLICS IVOIRIENS

Aucun document officiel n'exprime avec précision la politique de prise de participations que l'Etat entend poursuivre.

Dans le Document-Plan, sous l'objectif d'accroissement de la participation des nationaux à l'activité économique, il est bien indiqué que "l'Etat devra mettre en oeuvre une politique rationnelle de participations publiques, intervenant dans les secteurs qu'il juge prioritaires en association avec nos partenaires qui trouveront, dans notre détermination à partager les risques inhérents à toute entreprise, une garantie et une raison de confiance supplémentaire" (1). Et plus loin, au chapitre consacré aux mesures à prendre pour réaliser les objectifs industriels, il est

(1) Plan quinquennal de développement économique et social - 1971-1975 - page 15.

ajouté : "L'effort financier sera à concentrer en priorité sur les projets reconnus les plus importants, sur les entreprises dont l'essor est conditionné par une amélioration de l'aptitude à la compétition, même s'il faut alors laisser certains projets de moindre intérêt se réaliser sans l'aide de l'Etat" (1).

Mais les trois idées de base de ces courts paragraphes -participations en association, dans des secteurs prioritaires, pour des projets reconnus importants- sont relativement floues (à la lecture du plan quinquennal, tous les secteurs ou presque sont prioritaires) ou en contradiction avec les faits (multiplication des sociétés d'Etat où la puissance publique est actionnaire à 100 % et interventions dans de petites entreprises). Il est cependant possible, a posteriori, de dégager sinon une doctrine, du moins quelques lignes directrices dans l'action des pouvoirs publics dans ce domaine, en identifiant les organismes, les taux de prises de participation et les types d'activités touchés.

1) L'Etat n'est pas le seul actionnaire public dans les sociétés industrielles. On assiste au contraire au cours de ces dernières années à une diversification des sources par laquelle des établissements publics, des sociétés d'économie mixte, des sociétés de financement interviennent en partenaires d'investisseurs étrangers. En 1971, les 5 878 millions de francs de participations publiques se répartissaient en :

- 3 380 millions en provenance de l'Etat lui-même, sous forme de dotations budgétaires ;

- 1896 millions détenus par la SONAFI (Société Nationale de Financement) et son Fonds Spécial (2), dont c'est la vocation puisque la première a pour objet "d'apporter son concours financier et technique pour la réalisation de tout projet de nature à concourir au développement économique de la Côte d'Ivoire" ;

(1) op. cit. - page 252.

(2) La SONAFI effectue certaines opérations au titre d'un Fonds Spécial pour les Petites et Moyennes Entreprises constitué par des dotations de la puissance publique. Ces interventions peuvent prendre la forme de prises de participations pour un montant maximum de 50 millions dans de petites entreprises exploitées par leurs promoteurs eux-mêmes, qui auront personnellement financé au moins 10 % des investissements envisagés.

Tableau n° 3

LES SOCIÉTÉS INDUSTRIELLES A

PARTICIPATIONS PUBLIQUES

(Millions de francs CFA)

Sociétés et taux des participations publiques (entre parenthèses) (1)	Montants des parti- cipations		Chiffres d'affaires		Investis- sements	
		%		(2) %		(2) %
<u>PLUS DE 50 %</u>						
SODERIZ (100), IMCI (96), PALMINDUSTRIE (81) SOBRICI (75), SAR (60), SAPH (50,5)	4 205	71,6	5 123	5,2	8 862	13,1
<u>DE 33 % A 50 %</u>						
CONSORTIUM (49) SOCEF (47) SCA (40) SONACO (36) SOTEXI (35) SOCITAS (35) SACO (35) SIVENG (33)	1 060	18,1	13 705	13,8	6 935	10,2
<u>MOINS DE 33 % (2)</u>						
FINUMA (27) SALCI (26) FILTISSAG (21) SITAB (18) PHCI (17) SBB (15) SIVOA (15) PECI (15) ABI (11) SIR (10) SIACA (10) CAPPRAL (5)	613	10,4	19 257	19,4	12 114	17,8
ENSEMBLE	5 878	100	38 084	38,3	27 911	41,1

(1) Non compris dans notre échantillon : FIMES (49 % de capitaux publics), SIVETI (47 %) SAFICA (23 %) Les participations publiques (SONAFI) dans ces trois entreprises s'élèvent à 13,2 millions de francs CFA.

(2) Pourcentages par rapport au total du secteur industriel en 1971.

- 208 millions de la SOCIPEC (Société Ivoirienne de Participations Economiques), holding financier émanant à 80 % de la SONAFI ;

- 104 millions de la BIDI (Banque Ivoirienne de Développement Industriel), banque d'affaires constituée sous la forme d'une société d'économie mixte ;

- 120 millions de la Caisse de Stabilisation de Soutien des Prix des Productions Agricoles ;

- 170 millions en provenance de divers organismes publics, tels que l'E.E.C.I. (Energie Electrique de la Côte d'Ivoire), le Port d'Abidjan, la SODEFEL (Société pour le Développement de la Production de fruits et légumes)...

2) Les taux de participation sont censés mesurer le degré de contrôle de l'actionnaire dans la gestion de la firme. Sans posséder la majorité des parts, il peut jouer un rôle déterminant soit en disposant d'une minorité de blocage, soit parce que les autres actionnaires sont très dispersés ou peu représentés au conseil d'administration. Ces rapports de pouvoirs internes concernent l'actionnaire Etat au même titre que des individus ou sociétés privés ; et même davantage car, théoriquement, sa décision de prendre une participation ne correspond pas à la recherche d'un placement rémunérateur mais à la volonté d'exercer une action sur le fonctionnement de la société.

C'est pourquoi la classification formelle traditionnelle retient les deux paliers de 33 % (minorité de blocage) et de 51 % (majorité absolue).

- Les sociétés dans lesquelles la participation publique est inférieure à 33 % sont au nombre de 12 et regroupent 10 % des participations publiques totales (tableau n° 3). Ce sont aussi bien des petites entreprises que des filiales de sociétés multinationales, des unités de valorisation des ressources nationales que des industries d'import-substitution.

- Les 8 sociétés dans lesquelles les participations publiques sont supérieures à 33 % mais inférieures à 50 %, sont toutes, sauf une, de grosses entreprises avec des chiffres d'affaires supérieurs à 500 millions de francs. Elles bénéficient de 18 % du total des participations publiques et se situent dans des branches

très diverses telles que la transformation de produits agricoles, l'emballage, les matériaux de construction, les textiles.

- La puissance publique détient la majorité absolue dans 6 sociétés, dans lesquelles elle a placé 72 % de ses fonds immobilisés en capitaux sociaux. Il s'agit d'une société d'Etat (rizeries), de deux entreprises agro-industrielles (huileries (1) et latex), de deux fabriques de matériaux de construction (fers à béton et briqueterie) et d'une usine de montage de postes de radio. Ces 6 firmes totalisent 5,1 milliards de chiffre d'affaires, soit 5,2 % de la production nationale, et 8,9 milliards d'investissements bruts (13 %). Ces taux mettent en valeur l'étroitesse du domaine dirigé directement par l'Etat et confirment nettement que celui-ci n'entend pas gérer l'appareil industriel mais accompagner et guider, par la promotion et la réglementation la libre initiative privée. Dans la quasi-totalité des sociétés où sa participation est inférieure à 50 %, et même lorsqu'il dispose du tiers des parts, l'Etat reste très discret sur la conception de la politique de la firme, ses mandants se contentant d'entériner au cours des conseils d'administration les décisions prises par des directions qui rendent plus souvent compte au groupe industriel et financier dont elles font partie qu'aux actionnaires officiels. Le poids de la puissance publique se fait davantage sentir à l'extérieur (par le contrôle des prix, des marges, de la fiscalité directe et indirecte, contrôles qui touchent tous les types d'entreprises) qu'au sein même de la firme.

Quant au choix de leurs partenaires, les pouvoirs publics font preuve d'une grande ouverture, puisque ceux-là sont très divers dans leurs tailles, leurs nationalités (avec toutefois une prédominance des capitaux français), leurs spécialités. Ce sont principalement de grands groupes industriels, nationaux et internationaux, qui tantôt sont venus d'eux-mêmes, attirés par le marché et le libéralisme ivoiriens, tantôt ont été instamment sollicités par l'administration de s'implanter en Côte d'Ivoire (2). Citons parmi les plus puissantes firmes multinationales, les compagnies pétrolières et NESTLE, parmi les nationaux les français P.U.K. (Péchiney-Ugine-Kuhlman), AIR-LIQUIDE, C.S.F., la Banque de

(1) Le groupe SODEPALM comprend une société d'Etat, la SODEPALM, et deux sociétés d'économie mixte, PALMIVOIRE et PALMINDUSTRIE. Nous faisons référence au capital social de cette dernière.

(2) Nous traiterons de l'action de promotion industrielle en soi dans un autre document.

Paris et des Pays-Bas (par des filiales spécialisées), parmi les allemands FREMA (produits alimentaires), SALZDEFURTH (chimie), les italiens DANIELLI, MENARINI (matériaux de construction), les japonais UNITIKA (textiles), etc.

On doit cependant souligner l'effort particulier réalisé par la SONAFI en faveur d'une demi-douzaine de petites entreprises ivoiriennes, dont elle a favorisé le démarrage ou l'extension, ou renfloué les caisses après un début d'exploitation malheureux (opérations au titre du Fonds Spécial).

3) La répartition par secteur des 5,9 milliards de capitaux publics fait ressortir à la fois une grande diversité, déjà mentionnée, dans les activités concernées et une forte concentration des sommes engagées sur deux secteurs privilégiés.

Toutes les branches industrielles en effet, à l'exception des industries extractives et du bois, bénéficient de fonds publics, mais les secteurs agro-alimentaire et chimie en reçoivent à eux seuls 88 % (tableau n° 2). Si l'on descend au niveau de l'entreprise, il ressort que 70 % des ressources publiques immobilisées en capitaux sociaux de l'industrie ont été attribuées à trois sociétés seulement, la PALMINDUSTRIE (fabrication d'huile de palme), la SAPH (production de latex) et la SACO (beurrerie de cacao). Cette décomposition permet de ramener à son juste niveau l'effort financier de l'Etat, extraordinairement concentré en volume sur quelques opérations se rapportant au développement agricole. Ces trois sociétés exclues, les 23 autres entreprises à participations publiques se partagent les 1732 millions restants, soit 6 % des capitaux sociaux toutes nationalités réunies.

La nature des fabrications obtenues dans ces différentes firmes conduit à penser que trois objectifs sectoriels principaux ont été recherchés par les pouvoirs publics :

- Participation (produits pétroliers) ou maîtrise d'oeuvre (électricité, non comprise dans notre étude) dans le secteur de l'énergie.

- Développement des activités de valorisation des ressources nationales, en collaboration avec d'autres investisseurs ou seuls lorsque l'initiative privée était défailante. C'est ainsi que, outre les trois entreprises citées ci-dessus, l'Etat participe au capital de cinq agro-industries, la SODERIZ (rizeries), le CONSORTIUM (huiles essentielles), la SIACA et la SALCI (conserveries d'ananas), la PHCI (huilerie de palme) et, dans des secteurs d'accompagnement de la production rurale, à la CAPRAL (café soluble) SOCEF (entrepôts frigorifiques), FINUMA (fabrication de nuoc-man), SIVENG (engrais), SONACO et FILTISSAC (emballages carton et jute pour des produits agricoles essentiellement). Au total, l'ensemble des entreprises qui visent à réaliser localement la transformation des biens primaires ou qui touchent directement ou indirectement au monde rural, concentrent 84 % des participations publiques. Il ne fait pas de doute qu'il s'agit d'un choix de politique économique.

- Promotion d'activités que l'Etat entend favoriser parce qu'elles sont d'un intérêt général pour les consommateurs ivoiriens (matériaux de construction) ou qu'il veut en faire un secteur de pointe de l'industrie nationale (textiles).

A ces options s'ajoutent les opérations ponctuelles dans lesquelles les considérations d'ordre sectoriel semblent s'estomper au profit de deux critères non incompatibles : l'intérêt économique de la firme du fait qu'elle est la seule sur le marché national, la participation de privés ivoiriens (souvent dignitaires de l'Etat) au capital de la société.

Les principales participations qui ont été prises depuis 1971 paraissent s'inscrire parfaitement dans ce cadre d'hypothèses (1), puisqu'elles concernent pour plus des trois quarts les secteurs agro-alimentaire (seconde beurrerie et chocolaterie) et textile (complexes textiles de Dimbokro et Agboville, et prise de participation minoritaire -mais qui fait de l'Etat le principal actionnaire- dans les établissements GONFREVILLE).

(1) On notera au passage que les paysans qui étaient déjà pour beaucoup dans la rapide croissance économique ivoirienne deviennent indirectement (nous pourrions dire involontairement) des financiers du monde industriel : en 1973 et 1974, plus du tiers des participations publiques ont été faites par la Caisse de Stabilisation.

En évolution, il apparaît que les pouvoirs publics ont considéré les prises de participations comme un outil de leur politique économique, mais que ce n'est qu'au cours de ces dernières années, et bien que le cadre d'application de cet instrument d'orientation des activités soit resté assez imprécis, qu'ils ont affecté des sommes élevées à la formation des capitaux sociaux industriels. En 1967 et 1968 la part des fonds publics dans le capital industriel global avoisinait 10 %. Elle est passée à 11 % en 1969 à 14 % en 1970, puis à 18 % en 1971. Selon nos estimations, elle atteindrait environ 20 % en 1974.

Malgré ce fort pourcentage, la concentration des fonds sur quelques entreprises rend le phénomène des participations publiques assez marginal quant à la gestion de l'appareil industriel, sinon à celui de la création des unités de production. Les sociétés dont les capitaux sont majoritairement publics réalisaient en 1971 5 % du chiffre d'affaires industriel (contre 1,3 % en 1966), et celles où l'Etat détient une participation, quel qu'en soit le pourcentage, 38 % (1). Il ne faut pas se leurrer sur ce dernier taux car, de fait, à quelques exceptions notables près (2), l'Etat n'intervient pas dans les affaires intérieures de ces sociétés. La puissance publique fait confiance aux capitaux et aux techniciens étrangers pour la mise en oeuvre et la gestion du secteur industriel moderne, ce qui ne l'empêche pas, contrairement aux idées reçues, d'être parmi les plus dirigistes et réglementaristes, mais ses instruments de stratégie industrielle se situent de préférence dans d'autres domaines.

Pour conclure nous tempérerons pourtant cette constatation par deux remarques qui concernent l'avenir :

- L'Etat, sous l'impulsion du Ministère du Plan, attache un grand poids à la valorisation intérieure (si possible jusqu'au stade ultime de la filière de transformation) de ses ressources rurales et à la promotion d'un secteur textile d'envergure internationale. Il continuera probablement de s'engager financièrement dans ces deux domaines aux côtés de grandes firmes étrangères pour

(1) En toute hypothèse, l'Etat pourrait avoir un rôle dans la conduite des affaires de 26 firmes sur 183, soit dans 14 % des centres de décision de base.

(2) PALMINDUSTRIE, SODERIZ. Ce sont en réalité de grandes opérations intégrées touchant le monde paysan et dont la partie industrielle n'est que le prolongement d'une profonde réorganisation du secteur agricole.

faciliter l'implantation d'usines. Mais il semble déjà s'avancer dans des comportements plus dirigistes que le simple financement : il est ainsi le véritable structurateur du secteur textile d'exportation.

- Afin d'inciter l'épargne privée ivoirienne à investir dans des valeurs mobilières industrielles, l'Etat (plus particulièrement son institution spécialisée, la SONAFI) pourrait renforcer son rôle de relais dans la constitution d'un capital financier national. Certaines participations, souscrites dans un premier temps par des organismes publics, sont rétrocédées à des nationaux privés dans le cas de sociétés à rentabilité forte et stable. Une opération de ce type a eu lieu en 1972 et a parfaitement réussi (manufacture des tabacs), deux autres sont programmées à court terme dans deux entreprises-pilotes, les établissements BLOHORN et GONFREVILLE. Ainsi utilisées, les participations publiques se transforment en instrument de la politique de renforcement du pouvoir des nationaux privés sur leur système économique. Encore faut-il que ceux-ci, à la différence de la puissance publique, fassent entendre leur point de vue sur la conduite des entreprises. A la lumière des expériences passées, on peut émettre quelques doutes quant à une modification des comportements des firmes industrielles du fait de l'arrivée de nationaux, privés comme publics, au sein de leurs conseils d'administration.

B) LES CAPITAUX PRIVES IVOIRIENS

Dans l'absolu, on devrait entendre par capitaux privés ivoiriens toutes les parts détenues soit par des personnes privées de nationalité ivoirienne soit par des sociétés de droit ivoirien. Mais chaque fois que ces sociétés, juridiquement ivoiriennes et possédant des parts dans les capitaux sociaux d'entreprises industrielles, sont elles-mêmes à capitaux majoritairement étrangers, nous avons préféré traiter de leurs participations au chapitre des capitaux étrangers. Elles ne sont en la matière que des relais financiers de groupes extérieurs et il est difficile de considérer leurs prises de participations comme effectivement ivoiriennes même si elles le sont en droit.

Les fonds recensés dans la présente rubrique sont donc uniquement en possession de personnes privées (1). Ils sont particulièrement minimes aussi bien par rapport au total des capitaux industriels que face à l'ensemble des placements réalisés par les particuliers dans d'autres secteurs. Fin 1971, ils s'élevaient à 1120 millions de francs CFA, soit 3,4 % du total (tableau n° 1), et étaient répartis dans une trentaine de sociétés de tailles et d'activités diverses. Si l'on ajoute que 75 % de cette somme sont placés dans cinq entreprises, on mesure mieux encore le faible poids des privés nationaux dans le financement des fonds propres industriels.

En ce qui concerne les taux des prises de participation, on recense dix entreprises où ils sont supérieurs ou égaux à 50 %, atteignant 100 % dans quatre d'entre elles (ces sociétés réalisent 3,1 % du chiffre d'affaires national en 1971, contre 2,5 % en 1966 et 1,2 % en 1961) et 22 où ils sont inférieurs à la majorité absolue.

Bien que nos sources ne nous permettent pas toujours une analyse détaillée de ces capitaux sociaux (2), nous avons cherché à préciser qui sont ces particuliers et leurs partenaires.

1) Il faut nettement distinguer deux catégories d'investisseurs : d'une part des personnes qui ont saisi des opportunités de placements ou qui ont été sollicitées de prendre des participations plus ou moins factices, parce qu'elles pourront servir à l'occasion les intérêts de l'initiateur de l'affaire ; d'autre part des individus qui ont réellement créé, seuls ou à plusieurs, une entreprise et qui la gèrent.

Une estimation des premiers est difficile. On peut simplement indiquer qu'ils sont au moins 300 (et sans doute pas beaucoup plus), puisque ce nombre est déjà atteint dans une seule société (3) ; mais une vingtaine de noms seulement reviennent à

(1) A deux exceptions près cependant : une coopérative et une société plus ou moins liée au parti politique national PDCI-RDA possèdent pour 110 millions de participation dans le secteur du papier et de l'imprimerie.

(2) Beaucoup sont de petits établissements assez rebelles à toute enquête statistique.

(3) La manufacture des tabacs, à la suite de l'opération SONAFI de redistribution des parts sociales.

plusieurs reprises. Ils semblent se partager par tiers environ en hommes politiques nationaux (ministres) ou locaux (maires, députés), en hauts fonctionnaires en provenance plutôt de sociétés d'Etat ou d'organismes publics que de l'administration centrale, et en hommes d'affaires, commerçants, gros planteurs.

Si l'on exclut la branche des boulangeries, les seconds, les véritables entrepreneurs industriels, sont moins d'une quinzaine. Dans notre échantillon (représentatif, rappelons-le, de 96 % du chiffre d'affaires industriel national) ils sont exactement 5, auxquels on doit ajouter trois petites entreprises à capitaux mixtes privés-publics (voir note 1 du tableau n° 3 sur les participations publiques) ainsi qu'une demi-douzaine de petites menuiseries ivoiriennes qui peuvent être considérées comme industrielles et que nous n'avons pas pu inclure dans notre étude faute de renseignements (certains directeurs en étaient même insaisissables !). On notera que nous avons compté cinq entrepreneurs alors qu'il était mentionné plus haut dix entreprises dont les capitaux étaient ivoiriens à 50 % et plus. C'est que nous envisageons ici les véritables responsables d'établissements et non les prête-noms, de plus en plus nombreux - particulièrement pour les boulangeries - depuis que l'ivoirisation du capital est au premier rang des objectifs gouvernementaux. Les entreprises à capitaux ivoiriens dirigées (sinon gérées, car certaines possèdent d'importants staffs d'expatriés) par des ivoiriens font 2,5 % du chiffre d'affaires total.

2) Les agents auxquels sont liés les capitaux privés ivoiriens (de façon minoritaire dans les trois-quarts des cas) sont multiples, avec cependant deux types de partenaires dominants, l'Etat et les petits entrepreneurs individuels français.

- Près du tiers des sociétés dans lesquelles sont placés des fonds privés ivoiriens sont aussi des sociétés à participations publiques, ce qui constitue un taux bien supérieur à la moyenne générale. Il y a au moins trois raisons à cette situation. Nous en avons déjà relevé deux : des organismes publics ont pu rétrocéder une partie de leurs participations à des particuliers ; l'Etat a secouru des firmes ivoiriennes en souscrivant à des augmentations de capital social. Une troisième raison est la fréquence des liens qui attachent les bailleurs de fonds privés à l'appareil politique et administratif du pays.

- Dans un tiers environ des firmes (non exclusives des précédentes), l'actionnaire principal est un entrepreneur individuel français, installé depuis de nombreuses années en Côte d'Ivoire et qui a su intéresser à son affaire quelques unes de ses nombreuses relations au sein de l'élite nationale.

Les rapprochements entre capitaux de grandes firmes étrangères et capitaux privés ivoiriens sont beaucoup plus occasionnels, sans que nous ayons pu mettre à jour les déterminants de telles participations. Il semble qu'il s'agisse souvent d'opportunités liées à la personnalité des initiateurs du projet, plus ou moins introduits dans les milieux ivoiriens. On peut avoir cependant deux certitudes : dans les entreprises du bois, l'association avec des particuliers ivoiriens ouvre l'accès aux permis forestiers de ceux-ci ; les capitaux étrangers africains (maghrébins, sénégalais) ont toujours recherché la collaboration de personnes privées ivoiriennes.

Sous quelque forme que ce soit, il apparaît finalement que la bourgeoisie locale, plus spéculative qu'industrielle ne s'intéresse pas ou peu au secteur secondaire. Il est clair que dans ce pays, où l'adhésion au système capitaliste et libéral est explicite, l'élite politique et les hommes d'affaires sont rarement industriels, alors que s'est constitué un véritable capitalisme agraire, commercial et foncier. La littérature est abondante sur les raisons de cette absence d'entrepreneurs africains qui vont de l'interprétation psycho-ethnologique ("les mentalités ne sont pas adaptées") à la mise en cause des grandes firmes étrangères, accusées d'étouffer toutes les velléités d'émergence, en passant par les explications techniques (manque de formation, de moyens de financement). Nous voudrions insister sur trois faits :

- La conviction est largement répandue chez les Ivoiriens que l'industrie est l'affaire des étrangers (accessoirement celle de l'Etat lorsque ceux-ci font défaut), car cela demande des capitaux importants et des compétences techniques particulières. Ce sentiment ne doit rien à une prétendue mentalité primitive africaine, il est le résultat obligé d'une situation historique où les nationaux ont été écartés du monde industriel (sauf comme réservoir de main-d'oeuvre et, depuis les indépendances, comme consommateurs potentiels), situation que perpétue largement le système économique actuel.

Ce problème d'intégration se situe à deux niveaux : celui des hommes et celui des activités. Le secteur industriel est resté longtemps inconnu aux cadres nationaux, autant par la volonté des entreprises que par les possibilités d'obtenir des emplois plus stables et socialement plus valorisants dans l'administration. Cet état de fait, sous la pression du nombre des diplômés, commence à se modifier et des sociétés, en général les plus grosses, admettent et favorisent une insertion des ivoiriens dans les équipes dirigeantes (1). Mais à l'échelon des activités productives, si l'on retient la voie classique de la promotion aux affaires des nationaux par le développement, dans un premier temps, des petites entreprises industrielles, les changements de comportements seront beaucoup plus difficiles à obtenir de la part des firmes étrangères. Les sociétés à capitaux étrangers ne sont pas favorables à une réorientation géographique de leurs flux d'inputs et sont très réticentes en matière de sous-traitance locale. Leur collaboration est loin d'être acquise pour la mise en place d'un milieu d'entrepreneurs locaux, car, outre les difficultés tenant aux dimensions du marché, l'obstacle essentiel reste le rattachement de ces firmes à des ensembles qui dépassent les limites du territoire national. Le fonctionnement et la rentabilité de la grande majorité des établissements installés en Côte d'Ivoire sont conçus et mesurés par rapport aux groupes dont ils font partie, et cette rentabilité est largement liée au fait qu'ils s'approvisionnent à l'étranger dans d'autres unités de la chaîne.

- La capitalisation dans le domaine industriel est doublement limitée par l'attrait des spéculations immobilières et foncières urbaines (2) et les dépenses de prestige obligatoires dans les villages d'origine. La croissance exponentielle, en population et surface, d'Abidjan, les surenchères dans le standing des logements, l'obligation pour les employeurs (sociétés et administrations) d'acquitter les loyers de tous les expatriés, autorisent des rendements financiers qui ne seront jamais atteints dans l'industrie. D'autre part, les investissements des citoyens en milieu rural

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

(2) Nous passons outre aux placements à l'étranger qui ne concernent qu'une minorité très restreinte.

restent une obligation sociale, même s'ils tendent à perdre leur caractère ostentatoire. On assiste à une prise de responsabilités qui se traduit fréquemment par des actions volontaires de développement (telles les Sociétés Locales de Développement), pas toujours dénuées d'arrière-pensées politiques, mais qui sont l'amorce d'une redistribution spatiale des capitaux financiers.

- Il existe un décalage entre les intentions exprimées et les réalités objectives en matière d'ivoirisation des activités industrielles. Discours, articles, Document-Plan mettent en avant l'urgence de la création de petites et moyennes entreprises ivoiriennes ; des organismes sont créés à cet effet qui paraissent s'intégrer dans un programme cohérent : O.P.E.I. (Office de Promotion de l'Entreprise Ivoirienne) pour la promotion et l'assistance, Fonds de Garantie des Crédits aux Entreprises Ivoiriennes (garantie étatique aux crédits bancaires à court, moyen et long termes), Fonds Spécial pour les Petites et Moyennes Entreprises (prises de participations publiques ou prêts publics à des conditions spéciales). Mais, au delà de ces manifestations, on peut se demander si la formation d'un tissu de petites unités appartenant à des privés nationaux est réellement une préoccupation fondamentale des autorités ivoiriennes. Les services directement intéressés sont indiscutablement plus absorbés par l'avancement des grands projets industriels, où capitaux étrangers et ivoiriens seront éventuellement associés, que par la concrétisation des moyens nécessaires à l'émergence d'hommes d'affaires ivoiriens. Alors que différents organismes internationaux d'aide poussent à la définition d'une politique claire et avancée dans ce domaine, l'influence des sociétés d'études françaises pour lesquelles le grand et le spectaculaire s'avère plus "payant" (pour elles-mêmes s'entend) n'a pas été neutre dans cette inertie.

SECTION 2 : LES CAPITAUX FRANCAIS

La France, douze ans après l'indépendance, reste le principal actionnaire de l'industrie ivoirienne. Ses agents y avaient investi, fin 1971, 21 430 millions de francs CFA en capitaux sociaux, soit 65,7 % du total. Sur cette somme 19 670 millions correspondent à des prises de participations directes de sociétés ou de particuliers de nationalité française, tandis que les 1760 millions restants sont des parts détenues au second degré, c'est-à-dire par des sociétés à capitaux majoritairement français qui ont réinvesti dans de nouvelles entreprises industrielles du pays.

La suprématie des partenaires français s'étend à toutes les branches d'activités (tableau n° 2) et à la grande majorité des firmes, puisque les 21 milliards de capitaux sont répartis dans environ 150 sociétés (sur 183) et sont majoritaires dans 129 d'entre elles (70 %). Le poids des sociétés détenues à plus de 50 % par des agents français a pourtant considérablement diminué : en 1961 elles réalisaient 92 % du chiffre d'affaires du secteur secondaire moderne, en 1966 83 % et en 1971 72 %, pour respectivement 91 %, 74 % et 64 % des investissements.

Par secteur, les pourcentages de la production effectuée en 1961 et 1971 par des sociétés à propriété et direction françaises étaient les suivants :

	<u>1961</u>	<u>1971</u>
Extraction	100	100
Agro-alimentaire	92	79
Bois	100	75
Chimie et assimilé	92	53
Textile	92	69
Matériaux de construction	100	93

Travail des métaux (1)	39	61
Papier et imprimerie	100	26
Industries mécaniques et électriques	99	94
Ensemble	92	72

Les agents français sont, en 1971, majoritaires dans tous les secteurs excepté le papier et la multigraphie, branche dominée par une grosse entreprise ivoirienne d'emballages et où quelques petites imprimeries africaines se sont développées ces dernières années.

On peut donc dire, en schématisant, que les capitaux français représentent 66 % du total et contrôlent 70 % des entreprises, qui font 72 % du chiffre d'affaires et ont réalisé 64 % des investissements (2).

Nous avons cherché à saisir ce que cachent ces chiffres en isolant les différents types de partenaires en présence.

Une première distinction est à opérer entre les capitaux français dits "de Côte d'Ivoire" et ceux "de France". La différenciation repose sur deux critères :

- La localisation des intérêts économiques. Les sociétés à capitaux français de Côte d'Ivoire ont la totalité (ou la quasi-totalité) de leurs intérêts économiques et financiers en Côte d'Ivoire, ce qui ne veut pas dire que leurs possesseurs ne spéculent pas en France, par exemple dans l'immobilier, mais ce qui exclut toutes les sociétés liées à des groupes ou des particuliers installés principalement en France.

(1) Deux entreprises, une tréfilerie-clouterie suisse et une fabrique de mobilier métallique libanaise, dominaient le secteur en 1961.

(2) A la lecture de ces quatre chiffres, on pourrait déjà déduire que, globalement, les entreprises à capitaux français

- financent leurs investissements par des capitaux propres dans une proportion légèrement supérieure à la moyenne,
- ont une taille un peu plus élevée,
- possèdent une productivité du capital supérieure à celle de l'ensemble (ou inversement un coefficient de capital inférieur), ce qu'explique en partie leur ancienneté moyenne plus grande.

- L'ancienneté sur le territoire ivoirien. Les capitaux considérés comme français de Côte d'Ivoire doivent être la propriété d'un agent de nationalité française installé depuis "longtemps" dans le pays. Nous n'avons pas donné de limite stricte à cette ancienneté ; mais de façon plus ou moins intuitive (après interview avec le ou les dirigeants), ce critère a servi à repérer, essentiellement parmi les petites entreprises, celles qui appartiennent et sont gérées par des individus qui étaient en Côte d'Ivoire avant d'être industriels, par opposition à ceux qui arrivent directement de France pour monter une affaire. Les comportements de ces deux groupes de petits entrepreneurs ne sont pas toujours identiques et l'origine des capitaux est assurément différente (réinvestissement dans un cas, apport net de capital dans l'autre).

A) LES CAPITAUX FRANÇAIS DE CÔTE D'IVOIRE

Ils s'élèvent à environ 4930 millions de francs CFA, soit 23 % des capitaux français et 15 % du total. On peut les diviser en trois sous-ensembles :

1) Le groupe BLOHORN, un des "grands" de l'industrie ivoirienne, spécialisé dans le traitement des corps gras, possède environ 4,2 milliards de capitaux industriels répartis dans six sociétés dont quatre sont contrôlées (1). Le graphique n° 2 montre que ses participations s'étendent maintenant à d'autres secteurs et même à d'autres pays africains. Il s'agissait au départ d'une entreprise industrielle de raffinage des huiles de palme (savonnerie en 1936, huiles de table en 1955) qui a progressivement étendu son domaine en amont (plantations de palmiers, silicate, conditionnement) comme en aval (lessives, détergents, margarine) tout en conservant son caractère de société dominée par une famille et surtout un homme, André BLOHORN (2). Il faut remarquer le pari que représentaient au moment de la colonisation et immédiatement après

(1) 3660 millions de capitaux pour la société-mère, BLOHORN SA, et 550 millions de participations industrielles en Côte d'Ivoire.

(2) Il semble qu'en réalité une part du capital social de la société-mère, soit détenue par des actionnaires extérieurs (banque WORMS ?). Mais cette participation est de toute façon minime. De plus, comme on l'a signalé plus haut, la cession d'une partie du capital à des privés ivoiriens est prévue en 1975-76 (opération liée au lancement d'une bourse des valeurs à Abidjan. On parle du tiers des parts).

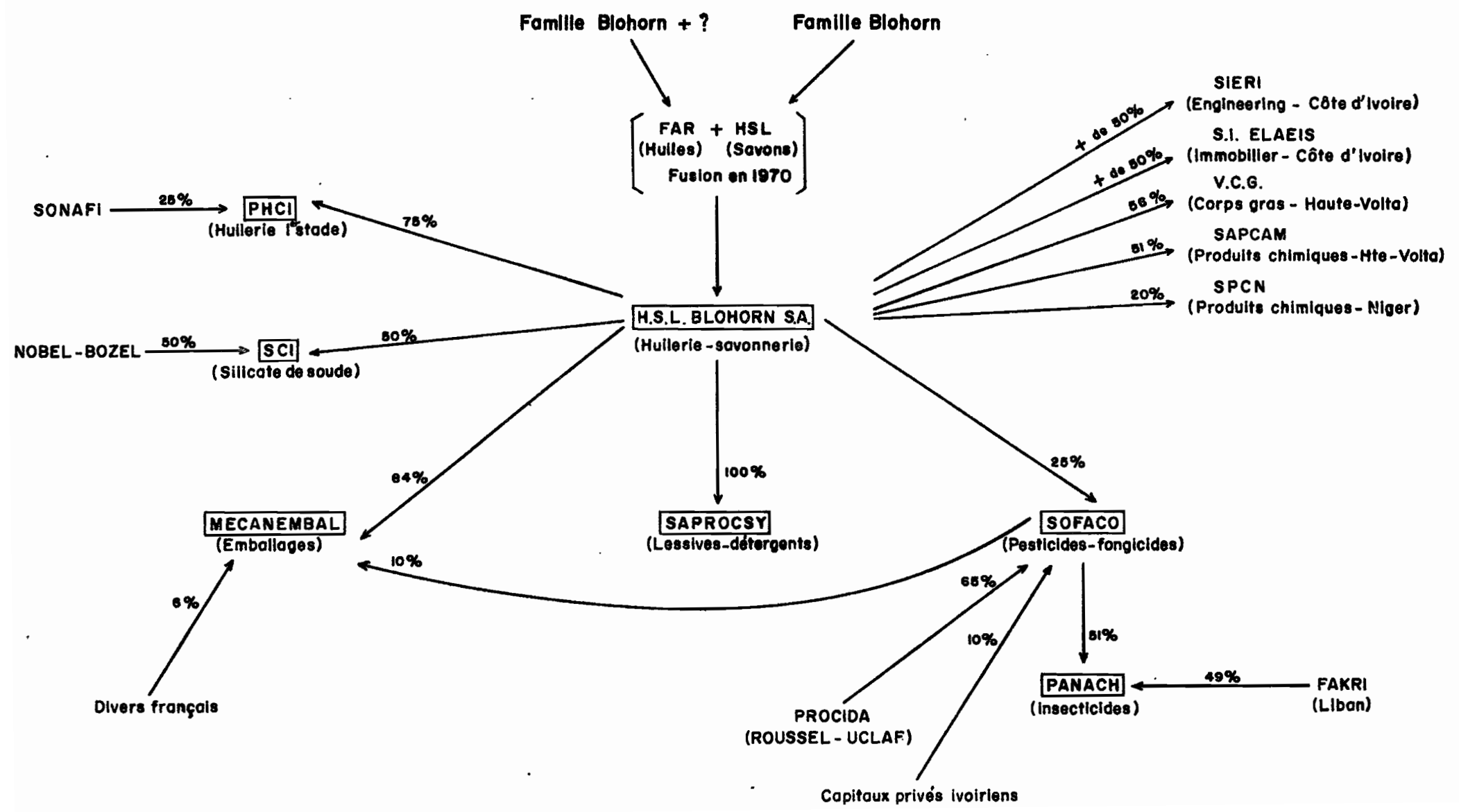
l'indépendance de tels investissements. Cette confiance dans l'avenir politique et économique de la Côte d'Ivoire trouve maintenant sa récompense, outre les honneurs et la croissance spectaculaire du groupe (6,4 % du chiffre d'affaires industriel en 1971), dans l'attention bienveillante dont font preuve les pouvoirs publics à l'égard de la firme.

2) Les quelques grosses maisons de commerce créées par des français implantés de longue date en Côte d'Ivoire détiennent environ 500 millions de francs de capitaux sociaux. En plus de rares participations très minoritaires dans des entreprises industrielles, elles interviennent dans le secteur secondaire essentiellement par leurs usines de conditionnement du café avant l'exportation (triage, calibrage, mise en sacs). Tout en diversifiant leurs modes d'intervention (de la traite des produits agricoles à la représentation de marques et au libre-service pour certaines) le négoce demeure leur finalité : ces usines ne sont que des annexes de leurs activités commerciales.

3) Les capitaux des petites entreprises individuelles (1) s'élèvent à 220 millions de francs. Nous en avons dénombré une quinzaine dont le chiffre d'affaires avoisine 1 % du total et qui sont concentrées dans trois secteurs : le bois (menuiserie), l'imprimerie, la rectification (pièces détachées automobiles). Leurs dirigeants sont plus rarement que dans le commerce, l'hôtellerie ou les garages, de vieux briscards hauts en couleurs, mais, sortis du rang, ils sont comme eux profondément attachés à la Côte d'Ivoire. Presque tous sont d'anciens salariés d'une entreprise de la branche où ils exercent actuellement. Réunissant leurs économies et souvent celles de quelques amis, ils ont monté leur propre affaire, en réussissant quelquefois à y associer des notables locaux. Contrairement à ce que l'on pourrait attendre de "vieux Blancs" (fréquemment qualifiés de "petits"), à l'opinion particulièrement rude sur les travailleurs africains, nous avons constaté que les plus âgés d'entre eux, désireux de se retirer des affaires, seraient très favorables à la cession de leurs entreprises à des Ivoiriens. Les pouvoirs publics, au titre de la promotion de l'entreprise ivoirienne, pourraient organiser et encourager ces opérations de rachats.

(1) Ce sont juridiquement des sociétés, en général des S.A.R.L., (Société à Responsabilité Limitée), puisque notre travail part du capital social de chaque entreprise.

LE GROUPE BLOHORN



B) LES CAPITAUX FRANCAIS DE FRANCE

Les parts sociales des agents français relevant directement de leur métropole atteignent 16 500 millions de francs CFA, c'est à dire exactement la moitié du total des capitaux du secteur secondaire moderne.

1) Un premier groupe d'investisseurs est formé des grandes sociétés commerciales largement implantées dans toute l'Afrique noire francophone et qui conservent un poids considérable dans l'organisation du commerce intérieur et extérieur de la Côte d'Ivoire : C.F.A.O., S.C.O.A., CNF (filiale d'UNILEVER qui prend ici l'appellation de C.F.C.I.) auxquelles nous avons joint les groupes OPTORG-PEYRISSAC, BROSSETTE-VALOR, SOCOPAO et DELMAS-VIELJEUX (1).

Ces firmes sont pour la plupart liées à des organismes financiers (2) mais les choix de leurs prises de participation indiquent indiscutablement que c'est en tant que maisons de commerce qu'elles ont constitué leurs portefeuilles ivoiriens. Leurs participations s'élèvent à près de 1400 millions de francs, ce qui montre l'intérêt qu'elles ont porté et continuent de porter à l'industrialisation ivoirienne. On peut faire plusieurs observations sur ces prises de participations :

- Le portefeuille le plus diversifié est celui de la SCOA qui intervient dans neuf sociétés, alors que le plus élevé (plus de 500 millions) est celui de la CFCI (dans cinq sociétés, auxquelles il faut ajouter une entreprise de parfums à capitaux américains, pour saisir l'ensemble des participations UNILEVER dans l'industrie ivoirienne).

-
- (1) Ces deux dernières sociétés sont en réalité des entreprises de transit et de transports maritimes, que nous rattachons à ce groupe pour la commodité de la présentation.
 - (2) La CFAO est liée à la BANQUE LAZARD et à des groupes financiers marseillais, la SCOA à la BANQUE DE PARIS et DES PAYS-BAS et au CREDIT COMMERCIAL DE FRANCE, OPTORG aux BANQUES DE SUEZ et DE L'UNION PARISIENNE et à diverses firmes bordelaises, CNF aux holdings d'UNILEVER.

- Les participations conjointes sont les plus fréquentes. Ainsi, dans trois sociétés, retrouve-t-on à chaque fois quatre de ces groupes. Par contre, elles ne sont presque jamais individuellement majoritaires (les exceptions étant une usine textile filiale à 80 % de CNF-CFCI et un chantier de réparations navales dépendant de DELMAS), mais le plus souvent comprises entre 15 % et 30 %. Ceci n'empêche pas ces maisons de commerce de jouer un rôle-clé dans la gestion des entreprises en question par une participation efficace aux conseils d'administration, l'insertion de certains de leurs cadres dans les équipes de direction et la commercialisation des productions de leurs usines ivoiriennes.

- Les participations sont très diversifiées sur le plan des branches d'activités avec une forte prédominance des productions de biens de consommation finale : tissus imprimés (1) articles de ménage en aluminium, parfums, bicyclettes, etc. Le choix de ces domaines est révélateur d'une volonté de se garantir des approvisionnements réguliers, sûrs et adaptés aux besoins locaux pour satisfaire la demande des ménages ivoiriens.

2) Les banques interviennent pour 3156 millions de francs, c'est à dire 15 % des capitaux français.

Près de la moitié de cette somme correspond à la participation d'une banque (BANQUE DE L'INDOCHINE, intégrée maintenant au groupe de SUEZ) dans une seule entreprise (production de latex). Deux types d'organismes financiers se partagent les autres capitaux :

- Les banques locales de dépôts, dont trois sont l'émanation directe des trois grandes banques nationalisées françaises, la quatrième étant spécialisée dans les anciennes colonies françaises (2), détiennent moins de 400 millions de francs de parts sociales.

(1) Forts de leur expérience indonésienne, les deux groupes hollandais UNILEVER et HOLLANDO associés à des techniciens du textile, se livrent en Côte d'Ivoire à une "guerre du pagne" sous les yeux bienveillants des pouvoirs publics, mais sous le regard inquiet du troisième larron, GONFREVILLE. Cette surenchère, qui se poursuit en amont par la création effective ou envisagée des trois grands complexes textiles de Dimbokro, Agboville et Bouaké (chacun chez soi !) contraint tout le monde à fonctionner à 50 % de sa capacité de production au stade de l'impression.

(2) BNP-BICICI, SOCIETE GENERALE -SGBCI, CREDIT-LYONNAIS-SIB. Au capital de la quatrième banque, la BIAO, participent la COFIFA (ex BAO) pour 51 %, la FIRST NATIONAL CITY BANK pour 40 % et la banque ALLEN Co pour 9 %. Au capital de COFIFA, un consortium CCF, BANQUE DE L'UNION EUROPEENNE, etc.

L'investissement direct en capital n'est pas la vocation de ces banques (1) qui n'ont pris des participations, peu nombreuses (une demi-douzaine d'entreprises) et toujours très minoritaires, qu'après les sollicitations plus ou moins pressantes des pouvoirs publics (plus de la moitié de la valeur des participations concerne le groupe SODEPALM).

- Les sociétés d'investissement financier outre-mer, filiales spécialisées des principales banques françaises d'affaires et de dépôts, possèdent 1300 millions de francs de parts sociales. Les institutions-mères parmi lesquelles l'UNION FINANCIERE DE SUEZ, PARIBAS, la BANQUE WORMS, la BANQUE DE L'UNION PARISIENNE, interviennent rarement directement en Afrique (2), mais plutôt par l'intermédiaire de holdings (COFIMER, FINEPAR, SOGEPAR, UNIPAR, COFIFA,...) qui sont pour la plupart liés à plusieurs groupes à la fois dans un étonnant enchevêtrement de participations directes, pyramidales ou circulaires.

Elles ne semblent pas avoir de domaines préférentiels, (à l'exception de COFIMER spécialisée dans les mines tropicales), intervenant dans des branches très diverses, de façon minoritaire, généralement conjointement avec des firmes industrielles qui leur sont plus ou moins rattachées en France.

Nous ferons une mention particulière à la CEGEPAR, holding du groupe de la BANQUE DE PARIS ET DES PAYS-BAS, spécialisé dans les investissements hors de France, qui arrive largement en tête de ce genre d'institutions financières pour ses participations industrielles ivoiriennes (environ 750 millions sur 1300). Le graphique n° 3 montre les relations qui s'établissent entre les divers éléments de l'ensemble qui forme réellement un groupe au niveau de la Côte d'Ivoire (dépendance vis-à-vis d'un centre de décision unique -et extérieur- définissant les politiques à long terme). On y notera en particulier d'une part la diversité des

(1) Le groupe BNP-SFOM vient de créer, en collaboration avec le secteur financier public (SONAFI, BIDI, CREDICOCI) une banque d'affaires spécifiquement ivoirienne, la COFINCI (Compagnie Financière de Côte d'Ivoire).

(2) Une exception dans l'industrie ivoirienne avec la BANQUE ROTHSCHILD, actionnaire à 100 % d'une mine de manganèse qui a cessé ses activités en 1970.

partenaires de la CEGEPAR (capitaux ivoiriens publics et privés, banques, firmes industrielles spécialisées), d'autre part les participations internes entre les entreprises industrielles locales, que ce groupe est l'un des seuls à avoir développées(1)

3) L'industrie française reste le principal actionnaire du secteur secondaire ivoirien avec 10 100 millions de francs de parts sociales (47 % des capitaux français et 30 % du total), répartis en 8840 millions d'investissements financiers directs et 1260 millions de prises de participations dans de nouvelles entreprises de la part de sociétés industrielles françaises déjà installées en Côte d'Ivoire.

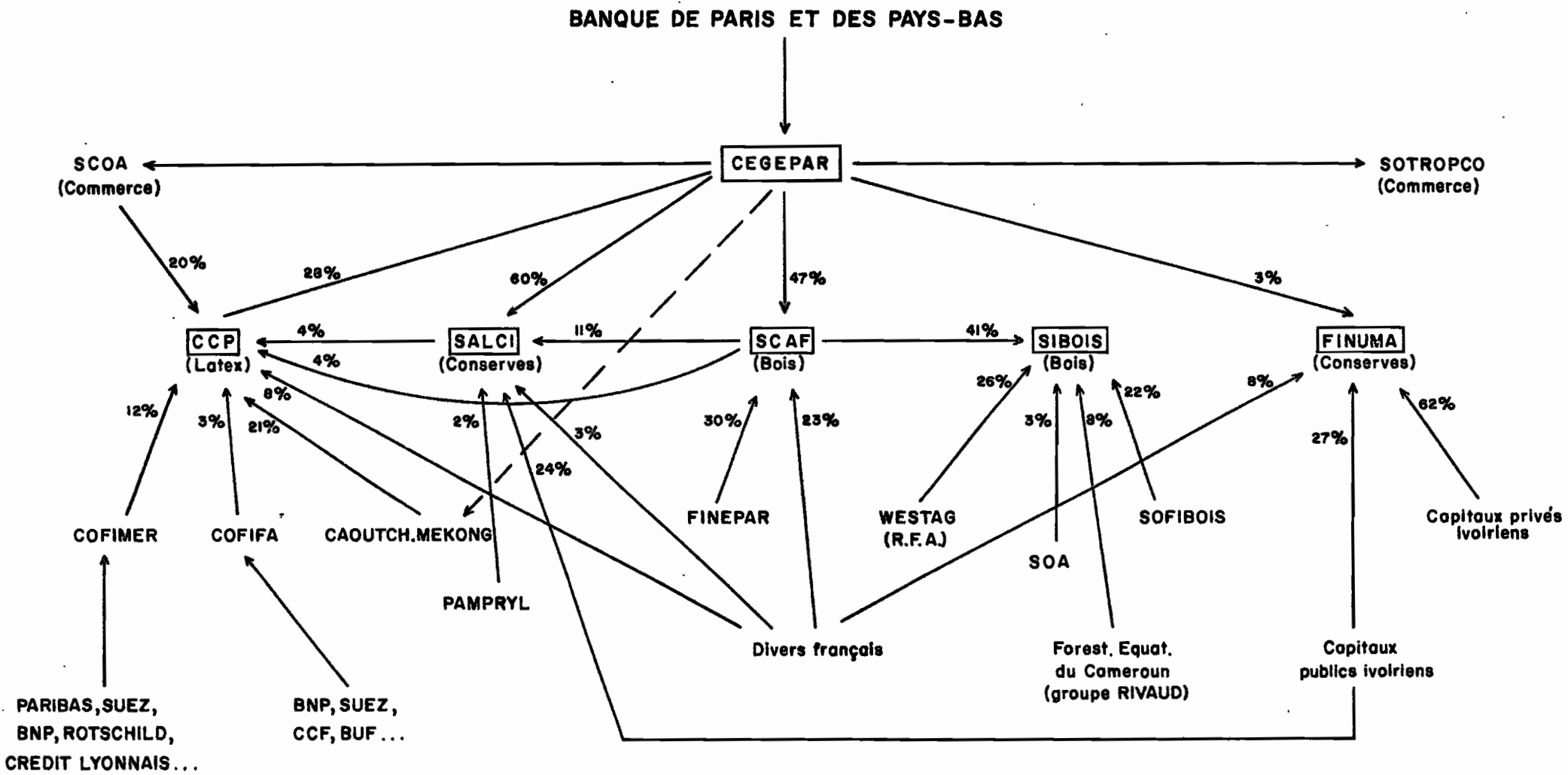
Bien que les limites en soient quelquefois assez mouvantes, on peut distinguer trois sortes d'agents :

a) Les grandes firmes industrielles, très solidement implantées en France, dont les activités dépassent souvent le territoire français, mais pour lesquelles l'Afrique n'est qu'un terrain d'expansion parmi d'autres. Citons par exemple AGACHE-WILLOT, AIR LIQUIDE, ALLIBERT, MASUREL (BOUSSAC), CARNAUD (DE WENDEL), CHAUSSON, ELF, PECHINEY, RENAULT, RHONE-POULENC, THOMSON-CSF, etc. On peut évaluer leurs capitaux à environ 4,5 milliards de francs CFA.

Deux questions viennent à l'esprit à propos de ce déploiement sur le continent africain : pourquoi, comment ? Nous verrons plus loin que les raisons qui ont poussé ces groupes à s'installer en Côte d'Ivoire sont multiples : libéralisme affirmé du pays, croissance du marché local, tête de pont pour l'Afrique de l'Ouest, etc. En ce qui concerne les modalités des participations, elles sont très variables et fonction des objectifs poursuivis par les sociétés-mères. Ce sont tantôt des filiales à 100 % (environ un quart des cas), tantôt des filiales avec des partenaires associés (55 % des cas) qui peuvent être d'autres firmes industrielles (situation la plus fréquente), ou l'Etat (dans des secteurs intéressant le développement rural), ou des maisons de commerce qui auparavant commercialisaient les produits du groupe, ou plusieurs de ces agents à la

(1) En 1974, la CEGEPAR a pris une participation minoritaire (mais qui fait d'elle le principal actionnaire) au capital de la grande société commerciale SCOA. En échange les participations industrielles ivoiriennes de la CEGEPAR ont toutes été portées à l'actif du groupe SCOA.

LE GROUPE PARIBAS-CEGEPAR



fois (deux tiers des entreprises), tantôt encore des participations très minoritaires (20 %). Mais quel que soit le pourcentage de capital détenu, il est certain que pour ces grands ensembles, ce n'est pas l'aspect placement de l'opération, c'est-à-dire son rendement financier qui importe -on en veut pour preuve la modicité générale des taux de profit locaux (1) -mais la maîtrise ou au moins le droit de regard dans la gestion de l'affaire. La distinction est alors très nette entre deux situations :

- Lorsque la maison-mère entend contrôler la totalité du processus de production et gérer à sa guise sa filiale ivoirienne (en particulier le rapport des facteurs de production, le choix du matériel et des inputs), la participation est majoritaire. C'est le cas dans plus de 80 % des entreprises, qui totalisent près de 90 % de ce genre de capitaux.

- Les prises de participations minoritaires répondent à d'autres types de préoccupations plus limitées, mais non moins fondamentales pour la bonne marche des établissements en Europe : assurer des débouchés aux produits semi-finis élaborés dans d'autres entreprises du groupe en devenant un des fournisseurs attitrés de l'établissement ivoirien, garantir les approvisionnements en réservant un quota de la production ivoirienne pour les usines du groupe en France, rentabiliser les efforts technologiques (il n'est pas rare qu'une souscription minoritaire au capital accompagne la vente de brevets et procédés de fabrication).

b) Des ensembles industriels à vocation fondamentalement extra-métropolitaine dont les activités s'étendaient autrefois sur les ex-colonies françaises, notamment en Afrique du Nord et en Indochine où elles sont souvent nées (environ 3 milliards de francs).

Fréquemment rattachés à des banques d'affaires, ces groupes sont spécialisés dans des branches bien particulières telles que les boissons (BRASSERIES ET GLACIERES D'INDOCHINE), les tabacs (BASTOS, JOB), les allumettes (SOCIETE INDUSTRIELLE ET FORESTIERE DES ALLUMETTES), le bois (PLANTATIONS DES TERRES ROUGES du groupe

(1) cf. notre rapport : "Les revenus distribués par les activités industrielles".

RIVAUD), la meunerie (MIMRAN (1))... On notera que plusieurs d'entre eux ont souscrit parmi les plus gros capitaux (souvent à 100 %) de l'industrie ivoirienne, dans des firmes aux investissements élevés, ce qui traduit une confiance certaine dans l'avenir.

c) Les sociétés dont il vient d'être question, filiales de groupes industriels et financiers français, sont-elles mêmes des sociétés-mères pour certaines entreprises implantées en Côte d'Ivoire. Elles possèdent ainsi 1260 millions de francs de participations dans d'autres capitaux sociaux industriels (2).

Cet aspect de la dynamique du système industriel ivoirien porte sur un nombre restreint d'entreprises : 16 sociétés à capitaux français possèdent des participations dans 22 autres, dont 11 de façon majoritaire (qui font 4 % du chiffre d'affaires total). Outre une entreprise d'extraction de diamants, trois secteurs sont concernés : les industries agro-alimentaires, le textile et le bois (nous avons déjà mentionné plus haut les diverses participations internes des unités du groupe CEGEPAR). A quels objectifs répondent ces participations ?

- Dans la situation la plus fréquente, on s'est engagé dans une diversification des activités suffisamment importante pour susciter la création d'une société distincte : de la bière aux boissons gazeuses, du sciage à la charpenterie, du coton aux textiles synthétiques, etc.

- Le but peut être de s'introduire dans une entreprise qui sera chargée de fournir certains inputs et dont on favorise financièrement la création, mais dont la conception et la gestion seront laissées à d'autres partenaires (cas des fournitures automobiles).

- Il existe enfin quelques cas de rachats. Ce phénomène de concentration reste très limité et a touché en quelques occasions le bois et l'imprimerie, plus souvent sous la forme d'absorptions pures et simples que de prises de participations.

(1) Animé par les frères E. et J. MIMRAN, il est difficile de dire de ce groupe s'il est marocain, suisse, monégasque ou français ! Nous avons penché pour cette dernière nationalité compte tenu de la localisation de ses intérêts (anciennes colonies françaises) et de ses liens avec d'autres firmes et banques françaises.

(2) En ajoutant à ces 1260 millions, les 500 millions de participations de BLOHORN SA, on retrouve les 1760 millions de réinvestissements financiers dont nous parlions page 20

4) Le solde des capitaux dits "français de France" se partage en deux rubriques : les petits entrepreneurs individuels (540 millions de francs) et les non-précisés (1300 millions).

a) Nous avons classé en entrepreneurs individuels l'ensemble des capitaux détenus par des particuliers français sans attache (connue) avec des groupes importants mais dont l'apport financier constitue un investissement direct et nouveau en provenance de France, sans lien avec aucune activité antérieure en Côte d'Ivoire.

Ces fonds sont ventilés dans une vingtaine d'entreprises de taille généralement réduite qui globalement ont un poids d'environ 3 % de la production industrielle. Elles sont les plus nombreuses dans les branches bois, plastique (pièces moulées, isolants, ouvrages divers) et imprimerie. Au capital social, participent plusieurs personnes privées françaises dans la moitié des cas, quelquefois des privés ivoiriens, très rarement un autre type de partenaire (banque, grande société).

b) Il n'a pas été possible d'affecter les 1300 millions restants. La moitié de cette somme représente les parts sociales de la firme GONFREVILLE dispersées dans le public de la bourse de Paris, que l'on suppose français sans plus de précision. Les autres 600 millions sont l'agrégation des capitaux intitulés "divers français" que l'on retrouve dans plusieurs sociétés et sur lesquels les dirigeants (salariés) ne semblent effectivement pas avoir d'informations. Ce sont toujours des capitaux très minoritaires, qui n'empêchent pas l'affectation de l'entreprise à une nationalité (tableau n° 1).

SECTION 3 : LES CAPITAUX ETRANGERS NON FRANCAIS (1)

Les fonds placés par les investisseurs étrangers non français s'élèvent à 4220 millions de francs CFA (13 % du total) et ont concouru à la création d'environ 70 sociétés. En 1971, ils sont majoritaires dans 38 d'entre elles (20 % de l'ensemble).

A la diminution sensible du poids des capitaux français correspond une nette progression des entreprises à capitaux d'autres pays étrangers. En 1961 celles-ci effectuaient 6,6 % du chiffre d'affaires et avaient réalisé 8,6 % des investissements bruts, en 1971 elles passent respectivement à 20 et 20,4 % du total. Sectoriellement la progression est particulièrement spectaculaire dans les industries du bois (de 0 à 16 % de la production en 10 ans), textiles (8 à 30 %) et chimiques (0 à 41 %) (2).

Le libéralisme ivoirien a favorisé la pénétration de capitaux de toutes origines, non seulement européennes (ce qui pourrait aussi s'expliquer pour les pays du Marché Commun par le statut d'Etat associé de la Côte d'Ivoire), mais encore asiatiques et américaines du Nord.

A) LES CAPITAUX EUROPEENS

Les pays européens, France exclue, totalisent 2330 millions de francs de parts sociales, qui sont majoritaires dans 12 entreprises réalisant 5 % de la production en 1971.

1) Les capitaux allemands (République Fédérale) arrivent en tête avec 635 millions de francs, répartis dans six sociétés (matériaux de construction, bois, engrais...). Ils contrôlent totalement une entreprise (scierie) et en dominent une autre, bien que minoritaire au capital social (conserverie). Ces firmes sont

(1) cf. l'étude de Yves MARGUERAT : "L'origine des capitaux des sociétés industrielles - Les capitaux non français". ORSTOM - Abidjan - 1973

(2) Avec pour réserve, dans ce dernier secteur, la modification profonde apportée par la seule raffinerie de pétrole : sans cette entreprise le taux passe de 0 à 16 %.

récentes (créées depuis 1965), de taille importante, ce qui explique sans doute qu'elles soient agréées au code des investissements dans la proportion de 5 sur 6. Les investisseurs sont presque tous des firmes industrielles aux partenaires très diversifiés : secteurs ivoiriens publics et privés, capitaux français, italiens, japonais, pakistanais, etc.

2) Les capitaux suisses (620 millions) participent à six sociétés de valorisation des produits locaux (bois, conserves), une entreprise d'import-substitution (matériaux de construction) et une entreprise de main-d'oeuvre (fabrication de cigarillos). Ils sont majoritaires dans trois de ces firmes dont la CAPRAL, usine de café soluble du groupe NESTLE, qui capitalise à elle seule plus de la moitié des fonds suisses.

3) Les participations hollandaises sont évaluées à 430 millions de francs avec une définition restrictive de leur nationalité. En effet nous avons affecté les participations détenues par la société de commerce CFCI aux capitaux français, sachant qu'elle était un des maillons de la grande chaîne des filiales commerciales du groupe Compagnie du Niger Français. Bien que cette dernière, aux nombreuses ramifications dans les ex-colonies françaises, soit elle-même une filiale du trust anglo-hollandais UNILEVER, elle dispose d'une organisation distincte suffisamment complexe et autonome pour que sa stratégie d'investissement en Afrique francophone puisse être considérée comme le fait d'une firme française. Il en est de même du groupe ASTRAL, propriétaire d'usines de peintures en Côte d'Ivoire et divers autres pays africains francophones, installé depuis longtemps en France avec sa propre politique d'implantation, mais filiale à 51 % de la maison hollandaise AKZO (1).

Les fonds hollandais, majoritaires dans trois sociétés sur six, sont limités à deux secteurs, les textiles (impression) et la chimie (pétrole, huiles, parfums).

4) Les capitaux belges (340 millions) contrôlent deux sociétés, une entreprise individuelle de carreaux et une brasserie-limonaderie (filiale des BRASSERIES DE L'ARTOIS) et participent à une troisième en collaboration avec deux sociétés de commerce françaises (parfums - produits de beauté).

(1) Ces participations incluses, les capitaux hollandais atteindraient 1030 millions de francs (3,2 %).

Les autres participations européennes (304 millions) sont plus secondaires. Ce sont des capitaux britanniques (135 millions) présents à moins de 50 % dans le capital social de trois entreprises (bois et pétrole), italiens (133 millions) participant à quatre sociétés (une de bois et trois de matériaux de construction, spécialité nationale oblige) dont deux de façon majoritaire, et danois dans le bois (37 millions).

B) LES CAPITAUX LIBANAIS

Les entrepreneurs libanais tiennent dans l'industrie une place bien inférieure à celle qu'ils occupent dans le secteur commercial, notamment du demi-gros et du détail. Ils sont cependant présents dans une quinzaine d'entreprises avec un montant de participations de 400 millions de francs. Les douze sociétés dominées à plus de 50 % par des capitaux libanais font 2,5 % du chiffre d'affaires et 1,8 % des investissements.

Individus et capitaux viennent en quasi-totalité du secteur tertiaire, qu'il s'agisse d'anciens négociants reconvertis (patrons ou salariés) ou de sociétés de commerce importantes diversifiant leurs activités. L'intégration, la mobilité et l'efficacité bien connues de ces gens font des entreprises libanaises un milieu d'affaires aux caractéristiques propres.

- Le mélange des capitaux de sources diverses y est peu répandu : 10 des 15 entreprises (proportion très supérieure à la normale) sont possédées à 100 % par des agents de nationalité libanaise. Dans les cinq autres sociétés les partenaires sont généralement des africains (privés ivoiriens et sénégalais) ou de petits entrepreneurs européens.

- Les deux domaines de prédilection sont les produits alimentaires (boulangeries, confiserie, boissons) et les plastiques (chaussures, emballages, objets moulés divers) auxquels sont adjoints la bonneterie (deux entreprises) et le mobilier métallique (une entreprise).

- La plupart de ces firmes sont de taille réduite, plus encore au niveau des investissements qu'à celui de la production, ce qui minimise les risques, mais avec cependant une gamme étendue de produits et une grande souplesse d'adaptation au marché. Cette capacité de réaction aux opportunités suppose premièrement un soutien financier rapidement mobilisable rendu possible par la vigueur des liens qui unissent la communauté libanaise, ensuite une parfaite intégration au réseau commercial pour saisir les créneaux et écouler très rapidement des fabrications, enfin la possibilité de laisser à d'autres le risque de lancer des produits nouveaux. Ce dernier point est spécialement sensible dans le secteur des plastiques (chaussures et ustensiles ménagers moulés) où les grosses entreprises, obligées de diversifier périodiquement leurs gammes, s'imposent des investissements lourds tandis que l'entrepreneur libanais n'achètera -après coup mais très rapidement- que le moule qui "marche" (1).

C) LES CAPITAUX D'AUTRES NATIONALITES

Les capitaux des Etats Unis sont en volume les plus importants des capitaux étrangers non français : 833 millions de francs ventilés dans 10 sociétés parmi lesquelles deux sont contrôlées à 100 % (piles électriques et lubrifiants), une autre est partagée à égalité avec une firme française (diamants), les sept autres participations étant minoritaires.

La pénétration des capitaux américains qui demeure donc très limitée (2,5 % du total) est l'oeuvre de quelques très grandes sociétés et s'est réalisée sur plusieurs fronts :

- Le raffinage et la formulation de lubrifiants où l'on retrouve certaines des multinationales bien connues du pétrole : MOBIL, TEXACO, ESSO.

- Les activités annexes de la pêche industrielle : congélation et conservation de crustacés (SEA FOOD CORP., filiale du groupe RALSTON PURINA) en association avec des capitaux français.

(1) Un autre grief essentiel des grandes firmes vis-à-vis des entreprises libanaises concerne les possibilités que ces dernières ont de casser les prix grâce à diverses fraudes : T.V.A. non acquittée (achats et ventes sans facture), employés non déclarés, bénéfices camouflés... Dans quelques cas précis, il nous est apparu qu'il ne s'agissait pas de fausses accusations.

- L'impression de cotonnades (REAGLE TEXTILE CORP.) dans une entreprise dominée par des sociétés commerciales françaises.

- L'extraction de diamants (WINSTON INC.).

- Le plus gros investissement direct concerne une usine de piles électriques, filiale de la multinationale UNION CARBIDE, et qui représente à elle seule 45 % des capitaux américains investis en Côte d'Ivoire.

Les succès commerciaux des produits manufacturés japonais (véhicules, machines de bureau, matériel radio, etc) n'ont pas entraîné les mêmes flux de capitaux : 170 millions de francs seulement investis dans deux entreprises (textiles et tôles). Sur le plan technique, on notera que du personnel japonais assure l'encadrement de l'usine d'impression citée et d'un établissement de montage de camions de marque japonaise (sans participation au capital de cette dernière société).

Les capitaux pakistanaïso-ismaéliens (175 millions), investis par des holdings du groupe de l'Aga Khan, contrôlent trois sociétés : une manufacture de sacs de jute dont la matière première vient du Pakistan (avec une participation de capitaux publics ivoiriens), une fabrique de carreaux et dalles (le groupe a des placements immobiliers nombreux) et une usine expérimentale de farine de maïs.

Les capitaux des autres pays (310 millions) sont beaucoup plus marginaux. On peut citer encore les participations chinoises de Hong Kong (ustensiles ménagers en émail), marocaines (cahiers) tunisiennes (colles industrielles), canadiennes (en fait une filiale canadienne du groupe multinational BATA), sénégalaises, etc.

*

*

*

Bien qu'indicateur imparfait du pouvoir économique réel des différents partenaires de l'industrialisation, cette analyse des capitaux sociaux permet de situer de façon relativement précise le poids des divers groupes d'agents. Nous aurons à déterminer d'autre part, dans une optique financière, dans quelles proportions ces capitaux servent à financer les équipements productifs.

CHAPITRE II : LES RAISONS DU CHOIX DE LA CÔTE D'IVOIRE

L'industrialisation de la Côte d'Ivoire, souvent citée en exemple pour son ampleur, sa rapidité et sa diversité, a été, comme on vient de le voir, l'oeuvre presque exclusive des capitalistes étrangers sous le regard favorable mais réglementariste des pouvoirs publics. Pourquoi ces capitaux et surtout ces capitalistes, individus ou groupes, ont-ils choisi la Côte d'Ivoire ? Il a paru intéressant de faire préciser aux dirigeants de l'industrie ivoirienne les raisons pour lesquelles, selon eux, leurs entreprises étaient installées dans ce pays.

Avant de présenter les résultats de cette étude, nous donnerons quelques précisions sur le contenu des questions posées et les modalités de calcul.

Une liste non fermée de facteurs d'implantation possibles, s'articulant autour de quatre thèmes, a été proposée aux responsables d'entreprises :

1) Les motifs d'ordre politique. Le terme politique est entendu dans trois acceptions : la stabilité politique du régime, c'est à dire la permanence de l'équipe politique et de ses orientations de base, l'option fondamentale et explicite de libéralisme économique (libre entreprise, ouverture sur l'extérieur, circulation des capitaux), l'action de promotion industrielle, élément attractif de la politique ivoirienne en matière d'industrialisation et aspect particulier du libéralisme.

2) Les coûts des facteurs. Les facteurs de production, qu'il s'agisse du capital, du travail ou des matières premières, sont toujours une donnée essentielle du choix de la localisation des industries. Trois motifs possibles étaient mis en avant ; la proximité des matières premières, le coût de la main d'oeuvre, le code des investissements. Pour ce dernier, il faut préciser que les sociétés agréées au code des investissements (entreprises prioritaires) bénéficient pendant dix ans d'exonérations de droits d'entrée sur le matériel de production et les produits intermédiaires importés. Ce régime fiscal privilégié permet donc une réduction

sensible du coût des équipements et des inputs et il était intéressant de savoir si, pour les entreprises concernées, cet agrément était jugé, après coup, comme une condition indispensable à l'installation en Côte d'Ivoire.

3) Le marché. La pression de la demande, qu'elle émane des ménages ou des entreprises, est un moteur essentiel de la croissance (principe d'accélération). Pour préciser le rôle du dynamisme du marché dans les créations industrielles, trois facteurs étaient avancés : la croissance du marché ivoirien (final ou intermédiaire), le marché ouest-africain, la conservation d'un marché déjà acquis sur le plan commercial. Les deux derniers motifs méritent explications :

. En ce qui concerne le marché ouest-africain il s'agissait de savoir si certaines unités de production avaient été installées en Côte d'Ivoire avec des visées non seulement sur le marché national, mais aussi sur les pays limitrophes, utilisant pour cela la position géographique privilégiée de la Côte d'Ivoire, à la fois centrale et côtière.

. Le problème de la conservation d'un marché est lié à deux phénomènes : la création d'un code des douanes et l'ouverture sur l'extérieur. Avec l'indépendance, certains revendeurs non ivoiriens de biens manufacturés (maisons de commerce ou industriels français principalement) ont vu s'élever une barrière douanière à l'importation de leurs produits en Côte d'Ivoire. Dès lors il pouvait devenir plus avantageux, de fabriquer localement par exemple des sucettes, que de les importer pour les revendre, sachant que les sucettes "made in Côte d'Ivoire" seront protégées par le tarif douanier. Nous avons cherché à savoir si cette protection avait suscité de la part de sociétés déjà introduites des créations d'entreprises industrielles au delà de l'obstacle (la frontière), afin de conserver ou renforcer un marché que l'on alimentait auparavant au strict plan commercial.

La très large ouverture sur l'extérieur s'est traduite en outre par l'arrivée de nouveaux partenaires commerciaux sur le marché ivoirien. Pour améliorer ou simplement maintenir leur position, quelques sociétés de négoce en place ont dû se reconvertir en entrepreneurs industriels ou du moins en financiers de l'industrie locale.

Dans les deux cas on est en présence de réactions de défense qui se traduisent par des actes positifs : l'ouverture d'usines.

4) Les externalités. La Côte d'Ivoire possède une capitale dont la réputation de dynamisme dépasse largement les frontières nationales. Nous avons essayé de faire préciser aux industriels dans quelle mesure Abidjan, la présence d'un grand port, les agréments du pays, étaient des atouts pour l'industrialisation.

Par Abidjan on entendait toutes les externalités proposées par la grande ville, à savoir : services techniques, financiers, publicitaires, présence d'un vaste marché urbain, proximité d'autres entreprises industrielles, des administrations centrales, etc. L'accent était donc mis sur l'environnement économique des usines.

La nécessité d'un port bien équipé est manifeste pour certaines activités industrielles, surtout celles qui importent des produits pondéreux, mais pour combien d'autres entreprises le port a-t-il été un déterminant dans le choix de ce pays ?

Enfin, la Côte d'Ivoire possède la réputation d'être un lieu de séjour agréable, que ce soit grâce aux distractions urbaines qu'offre sa capitale ou aux attraits touristiques de sa côte. Ce type particulier d'externalités peut être essentiel dans des entreprises où le nombre d'expatriés est élevé.

5) Les autres facteurs. On a regroupé dans une dernière rubrique les divers autres motifs non proposés au départ, mais qui ont été retenus par les personnes interrogées. Ces facteurs ont été ventilés en divers économiques et divers non économiques.

Le choix d'une implantation industrielle est le résultat d'un arbitrage entre plusieurs facteurs affectés de pondérations différentes. Les motifs possèdent ainsi une intensité variable selon les entreprises. Pour hiérarchiser le poids des réponses trois degrés de priorité ont été définis, chaque facteur choisi pouvant être considéré comme :

- Une contrainte : l'implantation en Côte d'Ivoire n'aurait pu être envisagée sans cette donnée qui constituait une condition sine qua non à la création de l'usine.

- Un avantage déterminant : la raison citée, sans être absolument impérative, fut un élément essentiel du choix de la Côte d'Ivoire.

- Un avantage secondaire : dans ce cas le facteur n'a pas été un déterminant de l'implantation, mais il se révèle un avantage pour la bonne marche de l'entreprise.

- Il était enfin toujours possible de ne pas retenir le motif proposé (pas de réponse).

C'est pour tenir compte de cette pondération que deux séries de calculs ont été effectuées :

- Les fréquences des réponses : Les comparaisons portent sur les rapports X_i/N (ou X_i = nombre de réponses au facteur i et N = nombre total d'entreprises) et non sur les rapports $X_i/\sum_{i=1}^k X_i$. En effet la comparaison des différentes valeurs prises par ce dernier rapport n'est possible que si les i (facteurs) sont statistiquement indépendants c'est à dire si $P(i+j) = P_i \times P_j$ (P = probabilité). Ce n'est pas le cas ici, certains motifs étant manifestement liés. Nous appellerons le rapport X_i/N "fréquence des réponses".

- Les poids des réponses. Pour tenir compte de l'importance attribuée aux motifs choisis, il était nécessaire de leur affecter des coefficients selon leur caractère plus ou moins contraignant. Si dans le cas précédent les réponses "contraintes" ou "avantages secondaires" sont enregistrées de la même façon, dans le calcul du poids des facteurs les "contraintes" ont été pondérées par un coefficient 5, les "avantages déterminants" par 3, les "avantages secondaires" par 1 (1). Le poids des réponses

(1) Le choix des coefficients peut poser des problèmes insurmontables. C'est de façon tout à fait empirique, après tâtonnements et essais de différentes valeurs que ces chiffres ont été retenus. Il s'agira alors moins de commenter les valeurs absolues du "poids des réponses" que d'analyser la place relative des facteurs les uns par rapport aux autres.

au facteur i est donc :

$$P_i = \frac{(C_i \times 5) + (D_i \times 3) + S_i}{5 N} \quad (1)$$

Pourquoi la Côte d'Ivoire ? Il convient dans un premier temps de situer globalement les facteurs les uns par rapport aux autres, pour ensuite étudier plus en détail les réponses par groupe de motifs.

SECTION 1 : HIERARCHIE GENERALE DES REPONSES

Trois facteurs seulement ont été cités par au moins la moitié des entreprises : la croissance du marché ivoirien qui, mentionnée par 70 % des sociétés, arrive largement en tête, puis la stabilité politique (52 %) et le libéralisme économique (50 %). (voir tableau n° 4).

Vient ensuite un groupe de motifs retenus par environ une entreprise sur trois : la situation centrale dans le marché ouest-africain (34 %), les avantages liés au pôle urbain-industriel d'Abidjan (34 %), le code des investissements (30 %) et le port (29 %).

Cette hiérarchie fait clairement apparaître le rôle capital de deux données de la situation ivoirienne : les circonstances politiques favorables aux investisseurs étrangers grâce à un régime remarqué pour sa stabilité et sa volonté d'ouverture sur l'extérieur (libéralisme et code des investissements), l'attrait de la forte croissance de l'économie ivoirienne (2) doublée de la réputation

-
- (1) On comprend alors que sur le graphique n° 4 , plus le bâton du poids des réponses est proche de celui des fréquences, plus la proportion des réponses "contraintes" est élevée. A la limite, si toutes les entreprises qui ont mentionné le facteur i, l'ont cité en "contrainte", les 2 chiffres sont égaux. A l'inverse, plus l'écart entre les deux bâtons est grand, moins le facteur, bien que cité, est contraignant.
 - (2) De 1960 à 1971 le taux de croissance de la Production Intérieure Brute est estimé à environ 8 % par an en volume. Ce taux correspond à une augmentation du Produit Intérieur Brut par tête de 30 500 CFA en 1961 à 84 700 CFA en 1971, en francs courants.

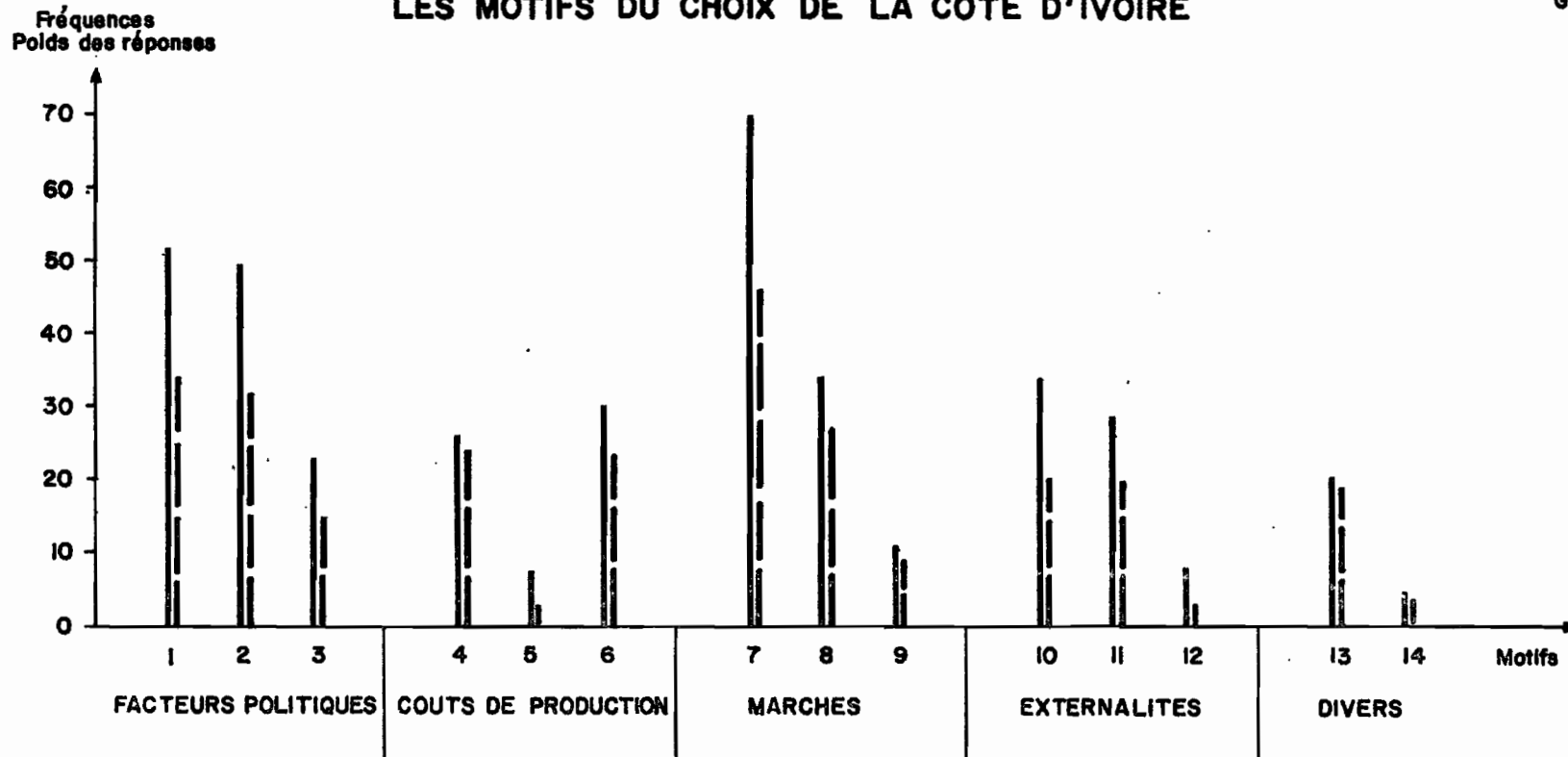
de dynamisme de sa capitale-port. Le couplage garanties politiques-potentialités du marché est au noeud des préoccupations des investisseurs industriels, passant bien avant les autres considérations d'ordre économique.

Tout aussi intéressants à repérer sont les facteurs peu évoqués : la conservation d'un marché déjà acquis sur le plan commercial n'est mentionnée que par une entreprise sur dix, le rôle des agréments extra-professionnels urbains et touristiques par huit entreprises sur 100, enfin le coût de la main d'oeuvre par sept sur 100 seulement. Ainsi se trouve confirmée une observation déjà faite lors de l'étude des structures de production : le coût du facteur travail étant beaucoup plus élevé en Côte d'Ivoire que dans les autres pays d'Afrique noire, et même si les écarts par rapport aux situations européennes restent importants, il n'a pu s'agir jusqu'à présent d'un atout fondamental de la politique industrielle ivoirienne.

Si l'on passe des fréquences aux poids des réponses, ce qui revient à prendre en considération non seulement le nombre de citations mais aussi les pondérations qui leur sont liées, l'ordre des facteurs est légèrement modifié. Les deux classements sont les suivants :

	Fréquences	Poids
- Croissance du marché ivoirien	1	1
- Stabilité politique	2	2
- Libéralisme économique affirmé	3	3
- Externalités d'Abidjan	4	6
- Marché ouest-africain	5	9
- Code des investissements	6	5
- Existence d'un grand port	7	7
- Proximité des matières premières	8	4
- Promotion industrielle	9	10
- Divers non économiques	10	8
- Conservation d'un marché	11	11
- Agréments du pays	12	13
- Coût de la main d'oeuvre	13	14
- Divers économiques	14	12

LES MOTIFS DU CHOIX DE LA CÔTE D'IVOIRE



- | | |
|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 Stabilité politique | 8 Marché Ouest-Africain |
| 2 Libéralisme économique | 9 Conservation du marché |
| 3 Promotion industrielle | 10 Externalités d'Abidjan |
| 4 Proximité des matières premières | 11 Port |
| 5 Coût de la main d'oeuvre | 12 Agréments du pays |
| 6 Code des investissements | 13 Divers facteurs non économiques |
| 7 Croissance du marché ivoirien | 14 Divers facteurs économiques |

$$\text{Fréquence des reponses} = \frac{\sum x_i}{N}$$

ou x_i = nombre de réponses du motif i
 N = nombre total d'entreprises = 208

$$\text{Poids des réponses} = \frac{(C_i \times 5) + (D_i \times 3) + S_i}{5N}$$

ou C_i = nombre de réponses "contrainte" au motif i
 D_i = nombre de réponses "avantage déterminant" au motif i
 S_i = nombre de réponses "avantage secondaire" au motif i

LES RAISONS DU CHOIX DE LA COTE D'IVOIRE :

NATURE, FREQUENCE ET POIDS DES REPONSES

MOTIFS REPONSES	FACTEURS POLITIQUES			COUTS DE PRODUCTION			MARCHES			EXTERNALITES			DIVERS	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Contraintes	31	20	14	45	-	33	30	10	10	4	22	-	33	5
Avantages déterminants	62	71	23	8	6	24	108	40	13	61	29	7	10	5
Avantages secondaires	15	12	10	1	9	6	7	21	-	6	9	10	-	-
TOTAL	108	103	47	54	15	63	145	71	23	71	60	17	43	10
Fréquences (1) %	52	50	23	26	7	30	70	34	11	34	29	8	21	5
Poids (2) %	34	31	14	24	3	23	46	18	9	20	20	3	19	4

(1) Fréquence = Nombre de réponses/nombre total d'entreprises

(2) Poids = Nombre de réponses "contrainte" multiplié par 5 + nombre de réponses "avantage déterminant" multiplié par 3 + nombre de réponses "avantage secondaire" / nombre total d'entreprises multiplié par 5.

- | | | | |
|---|----------------------------------|----|--------------------------------|
| 1 | Stabilité politique | 8 | Marché ouest-africain |
| 2 | Libéralisme économique | 9 | Conservation du marché |
| 3 | Promotion industrielle | 10 | Externalités d'Abidjan |
| 4 | Proximité des matières premières | 11 | Port |
| 5 | Coût de la main d'oeuvre | 12 | Agréments du pays |
| 6 | Code des investissements | 13 | Divers facteurs non économique |
| 7 | Croissance du marché ivoirien | 14 | Divers facteurs économiques |

Trois observations ressortent de la comparaison de ces deux listes :

- Les réponses placées aux extrêmes des classements sont inchangées. En poids comme en fréquences, la croissance du marché, la stabilité politique et le libéralisme arrivent en tête. De même les quatre motifs classés en derniers restent les mêmes avec un léger recul des facteurs "agrément du pays" et "coût de la main d'oeuvre".

- Sont moins bien classés en termes de poids : les externalités offertes par Abidjan et le marché ouest-africain, ce qui montre qu'il s'agit souvent de facteurs favorables mais non indispensables.

- A l'inverse, améliorent leur position dans le second classement : le code des investissements, les divers non économiques, et surtout les matières premières. Ces motifs, cités moins fréquemment que d'autres, sont par contre généralement affectés d'une pondération forte.

Après cet aperçu de la position globale des motifs les uns par rapport aux autres, nous allons examiner plus en détail le contenu des réponses.

SECTION 2 : LES REPONSES PAR GROUPE DE FACTEURS

A) Les facteurs politiques

Pris globalement, leur importance est fondamentale : 65 entreprises sur 100 ont retenu l'une ou l'autre des trois raisons proposées.

- La stabilité politique arrive en tête de ce groupe (en seconde position pour l'ensemble des réponses) mentionnée par 52 % des entreprises, son "poids" étant de 34 %. Les réponses les plus fréquentes ont été faites en "avantage déterminant" (62) puis en "contrainte" (31) et moins en "avantage secondaire" (15).

- Le libéralisme économique réalise aussi bien en fréquence (50 %) qu'en poids des réponses (31 %) un score très proche du précédent.

- Bien que moins citée, il est à noter que 23 % des entreprises se sont senties concernées par l'action de promotion industrielle, 18 % la considérant même comme une condition indispensable à leur installation en Côte d'Ivoire ou comme un facteur déterminant. Ces sociétés ont été touchées soit par des prises de participations financières publiques, soit par des sollicitations de l'Etat de formes institutionnelles (propositions de projets, études de marché, action du Bureau de Développement Industriel), ou non (démarches de hautes personnalités politiques).

Les entreprises qui ont fourni une réponse "contrainte", donc qui en toute logique ne se seraient pas implantées en Côte d'Ivoire sans ces conditions, sont, pour les deux premiers facteurs, au nombre de 31 et réalisaient 13 % du chiffre d'affaires industriel de 1971. Elles ne constituent donc qu'une minorité, la plupart des sociétés jouant sur l'orientation libérale du régime mais n'en faisant pas une servitude. Pour le troisième facteur (promotion industrielle) elles ne sont que 14 qui représentent néanmoins 17 % de la production (grosses entreprises).

Bien que tous les types de firmes soient concernés par ces considérations d'ordre politique lors du choix du pays d'implantation, des variations apparaissent en fonction de certaines caractéristiques. Quatre critères distinctifs ont été retenus : la nature des activités (neuf sous-secteurs industriels), la nationalité des capitaux constitutifs de l'entreprise (quatre groupes), la taille (mesurée par le chiffre d'affaires) et la date de création de la société (trois classes d'ancienneté). Tous les écarts mesurés dans les tableaux n° 5 et 6 ne sont pas significatifs (1), aussi ne seront mis en valeur que ceux qui reflètent des situations particulières ou des problèmes spécifiques. On remarquera notamment, à propos de ce premier groupe de raisons que :

(1) Comme dans toute analyse à plusieurs variables, les différences observées dans les fréquences (ou les poids) en fonction d'un critère, peuvent masquer la troisième variable véritablement explicative. Une analyse multivariée systématique nous a semblé d'une lourdeur et d'un coût démesurés par rapport aux résultats à en attendre.

- La transformation du bois est le secteur où les considérations d'ordre politique sont le moins prises en compte. A contrario on pourrait en déduire que les industriels (étrangers) du bois auraient, dans leur majorité, tout de même investi dans une Côte d'Ivoire plus dirigiste et instable, attitude probable pour des exploitants forestiers mais plus surprenante de la part d'industriels.

L'action de promotion est particulièrement appréciée dans les secteurs des industries mécaniques et des textiles.

- Du point de vue de la nationalité des capitaux, les sociétés à capitaux étrangers non français sont, de loin, les plus sensibles aux facteurs politiques, les entreprises ivoiriennes étant, elles, peu concernées. Les premières sont pourtant formées de deux sous-ensembles distincts (les entreprises libanaises d'un côté, les filiales de maisons étrangères non françaises de l'autre) qui portent un jugement remarquablement homogène sur ces questions politiques.

- Selon la taille, alors que les écarts sont minimes sur les deux premiers facteurs, il est indéniable que la promotion industrielle a davantage intéressé les grosses entreprises.

- Le rôle accordé aux trois facteurs diminue avec l'ancienneté des entreprises. Tout se passe comme si les données politiques ivoiriennes étaient progressivement ressenties dans le temps comme de plus en plus importantes pour les investisseurs. Il y a là un affermissement de la perception de la réalité ivoirienne qui joue un rôle croissant dans sa différenciation avec les autres pays africains.

LES RAISONS DU CHOIX DE LA COTE D'IVOIRE PAR SECTEUR

SECTEURS	MOTIFS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		Extraction	F P	67 67	- -	- -	100 100	- -	33 20	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Agro-alimentaires	F P	37 21	41 24	24 15	44 41	2 -	11 8	61 44	20 10	4 3	22 13	28 24	2 1	17 17	- -
Bois	F P	24 17	28 19	21 12	76 76	3 1	28 18	38 23	17 5	- -	10 7	17 10	3 1	24 20	- -
Chimie et assimi- lées	F P	80 56	67 45	18 10	4 2	6 3	39 30	82 54	55 35	24 18	45 26	45 26	2 -	10 10	8 7
Textiles	F P	55 33	50 32	30 24	20 14	15 7	50 44	20 58	35 17	15 15	40 24	10 6	15 9	30 28	- -
Mat. construction	F P	44 36	67 44	22 13	11 7	11 2	33 29	89 58	22 4	11 7	33 20	22 13	11 2	- -	- -
Travail des métaux	F P	50 35	50 28	19 11	6 6	6 1	44 29	94 61	44 24	13 8	44 26	50 40	13 5	25 25	6 6
Papier, imprimerie	F P	50 27	50 27	25 12	- -	8 2	- -	50 37	33 10	- -	33 17	- -	33 10	50 40	- -
Fabrications méca. et électriques	F P	57 34	57 36	24 18	- -	19 8	43 37	81 51	43 26	14 12	57 38	38 27	19 6	24 22	24 16

F = Fréquence des réponses

P = Poids des réponses

- | | | | |
|---|----------------------------------|----|---------------------------------|
| 1 | Stabilité politique | 8 | Marché ouest-africain |
| 2 | Libéralisme économique | 9 | Conservation du marché |
| 3 | Promotion industrielle | 10 | Externalités d'Abidjan |
| 4 | Proximité des matières premières | 11 | Port |
| 5 | Coût de la main d'oeuvre | 12 | Agréments du pays |
| 6 | Code des investissements | 13 | Divers facteurs non économiques |
| 7 | Croissance du marché ivoirien | 14 | Divers facteurs économiques |

LES RAISONS DU CHOIX DE LA COTE D'IVOIRE
PAR GROUPE D'ENTREPRISES

CRITERES \ MOTIFS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
<u>NATIONALITE DES CAPITAUX</u>															
Français de France	F	47	46	23	31	8	38	73	40	17	33	27	6	18	-
	P	34	31	15	30	4	29	50	19	10	23	23	3	14	-
Français de C.I.	F	49	43	8	25	4	16	71	22	4	39	24	10	32	8
	P	31	33	9	23	3	17	42	6	1	24	16	3	29	7
Ivoiriens	F	10	10	50	20	-	30	55	20	-	35	35	-	17	7
	P	6	3	16	18	-	12	28	7	-	13	17	-	13	5
Autres	F	80	76	25	17	-	32	82	49	5	28	29	15	20	1
	P	56	45	17	12	-	23	58	27	3	12	18	4	19	1
<u>TAILLE</u>															
CA 500 m	F	51	46	16	25	4	19	69	30	10	35	24	8	29	6
	P	36	30	7	23	1	16	45	9	6	22	12	3	27	5
CA 500 m	F	55	57	38	29	14	55	73	43	14	29	41	10	8	2
	P	30	35	28	28	6	40	49	33	10	15	36	3	7	2
<u>DATE DE CREATION</u>															
Avant 1962	F	21	20	8	37	7	14	57	17	9	22	20	7	18	3
	P	6	5	3	35	3	8	40	8	8	9	15	2	17	2
De 1962 à 1966	F	67	60	25	23	7	46	74	47	12	42	37	10	24	7
	P	39	35	12	22	3	28	48	24	9	24	27	4	22	6
Depuis 1967	F	68	68	33	17	8	35	79	45	12	41	31	9	21	4
	P	41	40	21	16	4	30	50	23	9	25	20	3	18	4

F = Fréquence des réponses

P = Poids des réponses

- 1 Stabilité politique
- 2 Libéralisme économique
- 3 Promotion industrielle
- 4 Proximité des matières premières
- 5 Coût de la main d'oeuvre
- 6 Code des investissements
- 7 Croissance du marché ivoirien

- 8 Marché ouest-africain
- 9 Conservation du marché
- 10 Externalités d'Abidjan
- 11 Port
- 12 Agréments du pays
- 13 Divers facteurs non économiques
- 14 Divers facteurs économiques

B) Le coût des facteurs

Deux traits caractérisent les réponses à ce groupe de motifs :

- Un peu plus de la moitié des entreprises, précisément 53 %, ont cité l'un ou l'autre des 3 motifs indiqués.

- Le poids des réponses est peu éloigné de leur fréquence. Ceci signifie que même si les entreprises qui signalent cette série de raisons sont moins nombreuses que pour d'autres groupes, les réponses sont affectées d'un coefficient élevé. Ces raisons sont alors contraignantes ou déterminantes, plus rarement secondaires.

1) Le code des investissements arrive en tête, évoqué par environ 30 entreprises sur 100. Deux remarques sont à faire sur ce pourcentage :

- La quasi-totalité des entreprises qui le mentionnent le font en "contrainte" (1) ou "avantage déterminant". Pour celles-ci il s'agit d'un facteur essentiel à leur existence, du moins selon l'avis de leurs dirigeants.

- Les entreprises prioritaires représentent 37 % de l'échantillon en nombre d'établissements, c'est à dire que 20 % des établissements agréés au code des investissements ne le mentionnent même pas comme un avantage secondaire. Comment expliquer cet étonnant désintérêt ? Sont en cause des entreprises transformant un produit primaire qu'il s'agisse d'activités d'extraction, agro-industrielles ou de valorisation du bois. Dans la plupart de ces cas l'octroi de privilèges fiscaux ne s'est traduit que par des exonérations réduites, et après coup, ces sociétés considèrent que les avantages accordés sont largement compensés par les obligations souscrites (contrôles plus stricts notamment en matière d'ivoirisation et de prix). Les réponses de ces entreprises traduisent bien le fait que le code des investissements si généreusement octroyé, ne fut pour elles qu'un privilège supplémentaire non indispensable à l'installation en Côte d'Ivoire et à la bonne marche de l'établissement, mais que l'on réclame souvent parce qu'un concurrent déjà en place l'a obtenu auparavant.

(1) Les 33 entreprises ayant répondu en "contrainte", réalisent 33 % du chiffre d'affaires.

2) Pour environ 26 % des entreprises, la proximité des matières premières fut la raison fondamentale de l'implantation dans ce pays. Si seulement un peu plus du quart des établissements indiquent ce motif, son aspect contraignant est évident puisque plus de 80 % des entreprises intéressées l'évoquent en "contrainte" (1) (poids -24 %- très proche de la fréquence). A contrario, on observera que près des trois quarts des établissements industriels ivoiriens n'ont pas pour objet la valorisation de produits du secteur primaire.

3) Aucune des sociétés créées en 1971 n'a désigné le coût de la main d'oeuvre comme une condition sine qua non à sa venue dans ce pays. Signalé comme un avantage par seulement une entreprise sur 14, le coût du facteur travail est au contraire aux yeux de la majorité des industriels un désavantage relatif pour la Côte d'Ivoire. Dans les réponses à cette question, un mouvement d'humeur a été perceptible quant à la cherté du facteur travail ivoirien par rapport aux autres pays africains. Cependant si cet élément de coût joue plutôt, d'une manière générale, en faveur des pays concurrents de la Côte d'Ivoire, les dirigeants d'industries reconnaissent par la suite que malgré les défauts qu'on lui attribue (faible productivité, absentéisme, non qualification, etc), la main d'oeuvre ivoirienne demeure avantageuse par rapport aux données européennes sur le plan strictement économique (coût-rendement). Mais cette enquête a été effectuée avant que n'interviennent les deux hausses successives de 25 et 20 % du SMIG en août 1973 et février 1974 qui ont modifié les données du calcul.

Pour mener à bien cette seconde phase d'industrialisation à laquelle aspirent la majorité des dirigeants africains et qui est basée d'une part sur la valorisation accrue des produits tropicaux, d'autre part sur le transfert d'industries de main d'oeuvre, la Côte d'Ivoire montre de réels handicaps par rapport à ses voisins au niveau de ses coûts salariaux. Les responsables ivoiriens en sont bien conscients qui répliquent par une politique industrielle d'ensemble : infrastructures, zones industrielles, formation professionnelle, études de projet, etc.

(1) Les réponses "contraintes" sont le fait de 45 entreprises réalisant 29 % de la production totale.

4) Les principales variations des taux des réponses en fonction des catégories d'entreprises sont les suivantes :

- Les industries extractives, du bois et agro-alimentaires attribuent, comme on s'en doutait, un poids élevé à la proximité des matières premières. Ce même facteur joue un rôle de moins en moins important dans les entreprises les plus récentes : la phase de valorisation des ressources nationales a connu son apogée, en nombres d'établissements, avant et immédiatement après l'indépendance. Les activités travaillant sur matières premières importées représentent effectivement une part croissante de la production totale (1) et on constate que ce phénomène peut être saisi, au niveau de cette étude, par les modifications des pourcentages de réponses en fonction de la date de création des sociétés.

- L'accent est mis sur le code des investissements dans les secteurs où le nombre d'entreprises prioritaires est proportionnellement le plus grand : textiles, fabrications mécaniques et électriques, chimie, travail des métaux. En ce qui concerne la nationalité des capitaux sociaux, ce sont les entreprises françaises qui ont été les plus sensibles à ce régime de réduction des coûts de production. Les écarts sont sensibles selon les deux autres critères : les firmes de grande taille ont davantage profité du code et ce sont les entreprises créées entre 1962 et 1966 qui ont été les plus réceptives à l'attrait de ce facteur (période de forte croissance des activités de substitution des importations).

- Dans aucune classe d'entreprises, le coût de la main d'oeuvre n'a de réelle importance. Tout au plus peut-on signaler que dans les secteurs fabrications mécaniques et textiles, quelques grosses entreprises, principalement à capitaux français, y voient un avantage relatif.

C) Les marchés

Les perspectives des marchés ivoiriens et ouest africain ont été les motifs les plus fréquents de la création d'entreprises industrielles. Près des trois quarts des établissements (73 %) ont

(1) En prenant comme référence le chiffre d'affaires, le poids des entreprises utilisant des matières premières importées passe de 40 % en 1961 à 58 % en 1971.

en effet répondu à l'une des trois raisons avancées concernant les débouchés.

1) La croissance du marché ivoirien est citée 70 fois sur cent et arrive largement en tête de tous les facteurs. Les réponses revêtent divers significations. Il peut s'agir d'abord d'activités de substitution aux importations de produits finis que l'on rencontre surtout dans les secteurs agro-alimentaire, chimie, textile, fabrications mécaniques et électriques. Dans ce cas la progression du pouvoir d'achat et la modification des structures de consommation qui l'accompagne ont rendu possible l'ouverture d'usines locales. Mais l'effet d'accélération de la demande finale a joué aussi en faveur d'activités nouvelles de production de biens intermédiaires, notamment pour tout ce qui concerne le bâtiment (peintures, matériaux de construction, tôles) et les emballages qu'ils soient en métal, plastique ou carton. On observe enfin des secteurs où, bien que l'effet d'entraînement soit d'origine extérieure, la croissance de la demande nationale a été un appui appréciable : deuxième transformation de certains produits agricoles et du bois principalement. Le taux de 70 % de réponses est du reste à rapprocher de la proportion d'entreprises de l'échantillon qui travaillent avant tout pour le marché national et qui est de 79 %.

En ce qui concerne la pondération des réponses, près des trois quarts (74 %) des établissements concernés ont répondu en avantage déterminant, 21 % en contrainte (ces entreprises réalisent 22 % de la production industrielle) et donc rarement en avantage secondaire. En terme de poids des réponses, la croissance du marché ivoirien reste largement en tête avec un taux de 46 %.

2) La perspective de couvrir une partie du marché Ouest-Africain à partir de la Côte d'Ivoire fut un élément non négligeable de création d'entreprises industrielles. Plus du tiers des entreprises (34 %) se sont établies en pensant aux débouchés potentiels sur les pays voisins. Le rôle de ces possibilités d'exportation n'a été en général que de renforcer les industriels dans leurs décisions puisque 10 entreprises seulement (représentant 3 % de la production totale) sur 208 en faisaient une contrainte à leur installation et que la plupart de celles qui répondent, signalent ce facteur en avantage déterminant (40/208) ou secondaire (21/208).

Ceci se répercute sur le classement de ce motif : cinquième en nombre de citations, il n'est que neuvième en poids des réponses (18%).

Il faut préciser que pour beaucoup de sociétés, cet espoir a été progressivement déçu. Chaque Etat africain tenant à posséder sa brasserie, sa meunerie, ses unités d'impression et de confection, sa fabrique de chaussures, etc, les débouchés sur les pays limitrophes se sont peu à peu réduits pour les firmes ivoiriennes.

Quant à la nature des entreprises les plus intéressées par ces potentialités d'exportation, il s'agit essentiellement des sociétés à capitaux étrangers, filiales de groupes extérieurs qui ont fait de la Côte d'Ivoire leur tête de pont en vue d'une pénétration à long terme des économies de l'Afrique de l'Ouest. Leurs autres caractéristiques sont d'être généralement parmi les plus grosses, créées depuis l'indépendance et situées surtout dans les secteurs chimie, mécanique et travail des métaux.

3) Un peu plus d'une entreprise sur dix (11 %) est le résultat de la volonté d'une société déjà en place de se livrer à une fabrication locale pour conserver un marché déjà acquis sur le plan commercial. Peu cité ce facteur est par contre fortement pondéré puisque mentionné dans presque la moitié des cas en "contrainte" et doté d'un poids des réponses (9 %) très proche de sa fréquence.

Si l'on examine de plus près les entreprises concernées, on constate que dans tous les cas il s'agit non de commerçants au sens strict, mais de sociétés industrielles étrangères, presque toutes françaises dont les produits étaient largement répandus sur le marché ivoirien (principalement dans les secteurs chimie, textile et mécanique). La majoration des tarifs douaniers et l'arrivée de nouveaux concurrents les ont alors contraintes à s'établir en Côte d'Ivoire. On s'aperçoit aussi que toutes ces entreprises ont par ailleurs signalé la croissance du marché ivoirien comme un facteur déterminant de leur implantation.

D) Les externalités

La moitié exactement des entreprises ont mentionné l'un ou l'autre des trois motifs se rapportant aux diverses externalités offertes. Il s'agit donc du groupe de facteurs le moins cité et aussi celui dont le poids est le plus faible.

1) Alors que 72 % des établissements industriels de l'échantillon sont situés dans la capitale, les économies externes d'Abidjan n'ont été un des facteurs d'implantation que pour le tiers d'entre eux (34 %). Ce résultat relativement modeste est, somme toute, normal: on ne décide pas de la création d'une industrie uniquement parce qu'il sera possible de bénéficier de services externes. Les avantages au niveau des coûts, des relations interindustrielles, des liaisons avec le tertiaire, offerts par un pôle urbain-industriel constituent pour celui-ci un atout mais ne suffisent pas à emporter la décision. On ne s'étonnera donc pas que 4 établissements uniquement aient mentionné ce facteur en "contrainte" contre 67 en "avantage" (poids de réponses : 20 %), d'autant plus que certaines caractéristiques des entreprises ivoiriennes renforcent leur autonomie, en particulier le taux élevé d'importation des inputs, le fait d'avoir leurs propres services d'entretien, le recours à des sociétés de services en Europe.

2) La présence d'un grand port, moins fréquemment signalée que le motif précédent (29 % des entreprises), est par contre une condition sine qua non pour plus du tiers des entreprises qui le retiennent (1). Le poids des réponses atteint 20 % (7ème position).

Il est effectivement des industries dont la création n'est envisageable qu'à proximité d'un port, telles qu'une raffinerie, une usine d'engrais, une fabrique de ciment. Mais il en est aussi beaucoup d'autres, en particulier celles qui exportent des produits semi-manufacturés ou celles dont la presque totalité des inputs sont importés, pour lesquelles une bonne infrastructure portuaire est déterminante. La présence d'un grand port est, ici encore, un atout supplémentaire mais ne justifie pas à elle seule

(1) 36 % des réponses sont données comme "contraintes" (22 entreprises effectuant 19 % du chiffre d'affaires), 48 % comme "avantages déterminants" et 16 % comme "avantages secondaires".

le choix de la Côte d'Ivoire. En effet lorsque nous étudierons par ailleurs les déterminants de la localisation des usines au sein du territoire ivoirien (Abidjan - intérieur), l'élément proximité du port aura un rôle beaucoup plus fondamental (en termes de fréquences 59 % au lieu de 29 %). Cette différence s'explique par le fait que l'infrastructure portuaire a été, une fois l'option sur le pays prise, un facteur essentiel de la détermination du lieu précis d'implantation, mais qu'elle a eu un rôle moins important pour le choix du pays (la plupart des pays africains côtiers offrent aussi de bons ports).

3) Un industriel sur 12 estime que les agréments extra-professionnels de la Côte d'Ivoire ont pu jouer un rôle dans le choix du pays, mais jamais comme une contrainte. Comme toutes ces entreprises sont situées à Abidjan on peut penser que les agréments visés étaient soit les plaisirs de la mer, soit ceux de la grande ville.

4) Les variations des taux de réponses en fonction de la nature des entreprises, sont beaucoup moins sensibles dans le domaine des externalités que pour d'autres types de motifs. On observe malgré tout :

- Une majoration des poids et fréquences du facteur "externalités d'Abidjan" dans les entreprises chimiques, textiles et surtout de fabrications mécaniques et électriques. Cette observation est conforme à l'organisation plus diversifiée (bien qu'embryonnaire) des relations interentreprises dans ces branches. Les petites entreprises semblent globalement plus réceptives aux attraits économiques de la capitale et recherchent un environnement urbain propre à leur fournir des avantages de coûts et de débouchés. Il est intéressant de constater que les économies urbaines offertes par Abidjan prennent de l'importance au long de la période étudiée puisque le poids de ce facteur est inversement proportionnel à l'ancienneté des firmes (tableau n° 6).

- Un renforcement du rôle du port parmi les activités importatrices de produits intermédiaires (travail des métaux, mécanique, chimie) et parmi les entreprises à forts chiffres d'affaires, dans l'ensemble plus soucieuses que les petites de la qualité des liaisons avec l'extérieur.

Le dernier facteur, les agréments du mode de vie en Côte d'Ivoire, est apprécié de la même manière (c'est-à-dire de façon étonnamment faible pour des sociétés étrangères qui recrutent de nombreux cadres non africains) dans à peu près tous les groupes d'entreprises (les différences sectorielles n'ont aucune signification).

E) DIVERS

Les facteurs non compris dans la liste proposée ont été regroupés en deux rubriques.

1) Les divers non économiques. Environ 20 % des entreprises ont signalé des motifs divers dont la pondération est très élevée puisque les trois quarts sont classés en "contrainte" et que le poids des réponses (19 %) est presque identique à leur fréquence. Dans environ la moitié des cas, ces réponses se rapportent à des particuliers, anciens salariés ou anciens commerçants, qui au moment où ils s'établissaient comme industriels, ont manifesté la volonté de rester dans le pays. Dans ces cas, le choix de la Côte d'Ivoire résulte plus de considérations personnelles que d'un raisonnement économique. Les autres raisons sont : conditions naturelles (agro-industries), interventions de personnalités françaises, liens familiaux, divers mal précisés.

2) Les divers économiques. Indiqués par seulement 5 % des entreprises, les autres motifs d'ordre économique sont rares mais affectés de coefficients élevés (poids des réponses 4 %). Il s'agit toujours d'opportunités en matière de rachats d'usines ou de matériel d'occasion.

En résumé on retiendra de ce qui précède que :

- Chaque responsable d'entreprise a fourni en moyenne quatre réponses sur les 14 facteurs proposés. Dans 30 % des cas aucune contrainte au choix de la Côte d'Ivoire n'a été signalée, tandis que pour les 70 % restants on a enregistré en moyenne deux réponses "contrainte" par entreprise.

- Trois raisons arrivent largement en tête : croissance du marché intérieur, stabilité politique, libéralisme économique, tandis que deux autres, coût de la main d'oeuvre et agréments du pays, ne semblent avoir eu pratiquement aucune influence jusqu'à présent sur les créations d'usines.

- Par groupe de motifs, ceux qui se rapportent au marché arrivent en tête, ensuite les facteurs politiques, puis les considérations de coûts des facteurs de production, enfin les externalités. En effet, respectivement 73, 65, 53 et 50 % des entreprises ont répondu à l'une ou l'autre des trois questions correspondant à chaque groupe.

Des développements qui précèdent se dégagent un certain nombre de conclusions sur la nature des partenaires en présence et sur les exigences d'une industrialisation à "ivoirienne".

1) Quant aux agents

- La répartition par nationalité des capitaux constitutifs des sociétés industrielles est d'une signification limitée si elle reste une simple ventilation. Alors que près du quart des sommes investies en capitaux sociaux sont de provenance ivoirienne, moins d'une entreprise sur dix est en réalité créée, détenue et dirigée par des agents nationaux. Ces entreprises assurent 8 % de la production totale et ont réalisé 16 % des investissements bruts. L'écart entre les deux derniers taux reflète quelques unes des caractéristiques de ces firmes : nouveauté de la majorité d'entre elles (immobilisations effectuées mais phase de démarrage pour la production), difficultés d'exploitation de certaines résultant d'une gestion lâche ou d'un projet mal préparé, caractère capitalistique de quelques entreprises à capitaux publics dans le domaine agro-industriel.

- Le phénomène de groupe est essentiel à la compréhension du milieu industriel ivoirien. Il sous-entend une pluralité de sociétés unies par des attaches financières qui permettent à une autorité unique de définir une stratégie globale et d'exercer un contrôle constant. Or la moitié exactement des entreprises sont liées à des ensembles extérieurs à vocation industrielle, commerciale ou financière. Leur poids réel dans l'appareil productif est plus élevé encore, puisque ces firmes représentent 71 % du chiffre d'affaires total, 63 % des investissements bruts, emploient 56 % des effectifs et dégagent 69 % de la valeur ajoutée directe.

L'organisation actuelle du système interdit ainsi d'assimiler, au niveau du pays, entreprise et centre de décision au moins en ce qui concerne les aspects stratégiques de l'avenir à long terme de la majorité des sociétés : investissements, emploi, taux d'exportation, composition des cash-flows. Il n'y a aucune raison pour qu'a priori les objectifs de la grande entreprise, dont les horizons spatiaux et temporels sont différents, coïncident entièrement avec ceux de la nation. C'est un problème de pouvoir économique qui est posé. A la lumière des expériences présentes, sa résolution ne

ne passe pas par des prises de participations minoritaires telles qu'elles sont pratiquées en Côte d'Ivoire, qui ont par contre l'inconvénient dans certains cas (rachats) d'immobiliser des ressources financières rares sans créer d'activités nouvelles.

- Parmi les entreprises classées comme rattachées à une ou plusieurs sociétés extérieures, il existe des degrés dans la notion de groupe. Ainsi les grandes sociétés multinationales sont-elles relativement discrètes en Côte d'Ivoire : parmi les gigantesques firmes, généralement américaines, auxquelles on fait implicitement référence quand on emploie cette expression de "sociétés multinationales", on ne trouve guère que UNION CARBIDE, UNILEVER et quelques sociétés pétrolières, situation très différente de pays tels que le Mexique, Formose, Hong-Kong ou Singapour.

Les sociétés françaises sont d'une envergure spatiale plus modeste et même si certaines, multipliant les implantations sur divers continents, sont en passe de devenir de véritables grandes unités internationales (les G.U.I. de M. Byé), elles restent dans la grande majorité des cas des entreprises nationales avec quelques filiales à l'étranger, surtout en Afrique francophone. On notera que, tandis que les premières (multinationales) recherchent une spécialisation internationale de leurs filiales jouant sur les opportunités de coûts, les secondes tendent à créer une répétition d'établissements de même type et à s'assurer des marchés. Cette distinction de niveau dans l'inter-territorialité des firmes implantées en Côte d'Ivoire ne change rien quant à l'incompatibilité des plans nationaux et privés : le centre de décision unique est toujours situé à l'étranger et l'activité de l'entreprise ivoirienne toujours conçue en fonction des intérêts de ce centre.

- Une tendance se développe, qui était apparue depuis plusieurs années dans les industries minières d'autres pays africains, celle de l'appropriation conjointe. On assiste de plus en plus fréquemment à des associations de capitaux en provenance de firmes de nationalités différentes, parfois en liaison avec des capitaux publics locaux, qui coopèrent à la création et à la gestion des plus grosses entreprises manufacturières ivoiriennes. Il s'agit là de la double expression d'une perte d'influence des agents de l'ex-puissance coloniale et d'une intégration croissante au monde capitaliste international. En ce qui concerne les participations conjointes capitaux nationaux-capitaux extérieurs, le poids trop

inégal des associés et le fait que les directions demeurent aux mains des intérêts étrangers, font qu'elles se traduisent dans la majorité des cas par une "dénationalisation" des capitaux ivoiriens.

2) Quant aux exigences du modèle industriel ivoirien

La nature des agents et les réponses faites sur le choix de la Côte d'Ivoire sont révélatrices des exigences d'un modèle industriel déterminé par la demande (demand-led industrialization) donnant la priorité au marché final intérieur et aux exportations de produits agricoles semi-transformés.

- La substitution aux importations. L'érection de barrières douanières a poussé les pays industrialisés à substituer des exportations d'usines aux ventes directes de produits manufacturés. Si minime que soit l'engagement financier (le phénomène débute par des industries légères à faible coefficient de capital), il présente un risque nouveau. La stabilité politique et le libéralisme économique se posent en conditions nécessaires à la réussite de l'expérience industrielle, réussite qui s'amplifie lorsque le pays en voie de développement dispose d'une capitale attrayante, d'un code des investissements particulièrement libéral et d'un marché final en forte croissance, toutes conditions réunies par la Côte d'Ivoire. On connaît parfaitement à la lumière des expériences latino-américaines, les carences et les limites d'un tel processus :

. Détérioration des balances commerciales et des paiements. Les importations de biens finis sont simplement remplacées par des importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires cependant que les transferts de revenus réduisent, annulent puis dépassent les entrées de capitaux.

. Baisse du rythme d'emploi. Les créations d'emplois qui croissent très vite dans un premier temps, vont s'amenuisant car le passage à la seconde phase, celle de la fabrication de biens intermédiaires et d'équipement, pose des problèmes insurmontables dans des pays de taille très réduite.

. La dernière des trois grandes critiques adressées à la substitution d'importations, à savoir la création d'activités tournées vers la demande émanant des hauts revenus, ne s'applique pas à la situation présente ivoirienne. Le volume global des ressources de la haute bourgeoisie, et par conséquent la demande de produits spécifiques dits "de luxe", sont encore trop faibles en

Côte d'Ivoire pour avoir suscité des industries de ce type. Il n'en reste pas moins exact que dans un système dominé par la demande, les branches les plus industrialisantes sont celles des biens de consommation durable (électro-ménager, automobile, audio-visuel).

- La valorisation des ressources nationales pour l'exportation. L'accès aux matières premières du tiers-monde est une nécessité vitale pour les pays industrialisés. Or pour la plupart des produits ivoiriens d'exportation, qui sont des produits agricoles, la puissance publique exerce un contrôle au niveau de la production ou de la commercialisation. Pour perpétuer leur domination sur au moins une partie de la production, les agents étrangers ont été contraints de réorienter leur intervention selon des modalités nouvelles : valorisation des produits au lieu de simple collecte et appropriation partagée entre plusieurs partenaires. Dans cette optique, les conditions réclamées par les investisseurs extérieurs portent sur la garantie d'accès aux matières premières, la qualité des infrastructures et particulièrement du port, et bien évidemment, encore, sur la stabilité du régime et son orientation libérale. La Côte d'Ivoire est mieux armée que la majorité des pays africains pour répondre à ces exigences.

Dans l'une et l'autre de ces deux voies du développement industriel, la demande, intérieure ou extérieure, détient le rôle moteur. Les pouvoirs publics cherchent depuis peu à promouvoir une troisième approche, beaucoup moins spontanée car partant de l'offre, et qui, si l'on en juge par les réponses des industriels actuels, nécessitera des incitations nombreuses et coûteuses : le développement des industries de transfert c'est à dire des activités de transformation réclamant des facteurs rares dans les pays développés : une main d'oeuvre bon marché, l'eau, l'espace.

Quel que soit à terme le poids de chacun de ces trois axes d'industrialisation, le modèle ivoirien implique un recours massif aux partenaires extérieurs qui possède effectivement deux qualités essentielles dans l'optique d'une croissance la plus élevée possible :

. Les investissements productifs sont financés par l'extérieur ce qui permet d'affecter les ressources nationales limitées à des infrastructures qui serviront ces agents étrangers mais aussi à la santé, l'éducation, l'équipement villageois, etc.

Les productions peuvent s'accroître rapidement dans plusieurs branches à la fois par l'utilisation de techniques modernes et l'emploi de personnel expatrié, qui dispensent d'attendre la formation toujours longue de cadres efficaces. Ces conditions rendent l'appareil industriel immédiatement compétitif à court terme, condition indispensable à l'échange international.

Pourtant les problèmes qu'un tel modèle pose sont tout aussi fondamentaux : sur le plan politique, abandon d'une part de souveraineté nationale, sur le plan économique détérioration des mécanismes de multiplication et d'accélération, frein à l'émergence d'entrepreneurs locaux, difficulté d'une formation véritable dans l'entreprise. Nous ne voulons pas dire par là qu'un modèle d'industrialisation par l'offre (priorité y est donnée aux biens de production et intermédiaires par rapport aux produits de consommation finale) dispense de recourir aux sociétés étrangères. Mais associé à un modèle plus dirigiste de gestion de l'économie, il limite l'abdication de souveraineté nationale vis-à-vis du capital étranger en fixant aux entreprises extérieures des tâches précises limitées dans le temps. En Côte d'Ivoire, les entreprises étrangères "font" l'industrie nationale dans presque toutes les branches d'activités, à tous les stades de la chaîne de production, dans tous les domaines du management.