

**LA FORMATION DE CAPITAL PRODUCTIF  
PRIVE IVOIRIEN  
LE SECTEUR MENUISERIE A ABIDJAN**

Claude de MIRAS

SCIENCES HUMAINES  
1976, Volume IX n° 1

CENTRE DE PETIT BASSAM SCIENCES HUMAINES

BP. 4293 ABIDJAN CÔTE D'IVOIRE



OFFICE DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE OUTRE MER

—  
MINISTERE DU PLAN  
—

Claude de MIRAS

LA FORMATION D'UN CAPITAL PRODUCTIF PRIVE IVOIRIEN  
LE SECTEUR MENUISERIE

ABIDJAN

Avril/juin 1975

CENTRE ORSTOM DE PETIT BASSAM - SCIENCES HUMAINES

B. P. 4293 ABIDJAN - COTE D'IVOIRE

9, rue Alexandre FLEMING, Zone 4 C, Tél. 35-70-67

---

COPYRIGHT ORSTOM 1976 "Ne sont autorisées que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective" (loi du 11 mars 1957).

---

Ce document de travail est le produit de l'enquête réalisée dans la branche Menuiserie, à Abidjan, d'avril à juin 1975.

Il est destiné à fournir des indications structurelles et des éléments de réflexion à propos du financement des principales immobilisations (machine, terrain et bâtiment) des petites et moyennes entreprises de la branche.

Mais au-delà d'une typologie et de l'importance des ressources mobilisées, c'est aux caractéristiques mêmes de l'accumulation productive que cette enquête nous a conduit.

Plan

	Page
Introduction	5
A) Problématique	6
B) Méthodologie d'enquête	9
1) Dimension et position de l'échantillon dans la branche	9
2) Localisation spatiale de l'échantillon	11
3) Questionnaire	11
4) Enquête	11
C) Plan d'exposition	12
1- Professionnels	16
11. Professionnels sans machine	19
A) Limite de l'échantillon	19
B) Caractéristiques principales	19
C) Immobilisations	19
a) Machine	19
b) Terrain	19
c) Construction	20
12. Professionnels avec machine	22
121. Professionnels avec machine sans intervention extérieure	22
A) Limite de l'échantillon	22
B) Caractéristiques principales	22
C) Immobilisations	23
a) Machines	23
aa) Autofinancement	26
aaa) Montant	26
aab) Origine	26
aac) Importance	26
ab) Crédit fournisseur	27
aba) Montant	27
ac) Evolution du financement des machines	27
ad) Situation générale	28
b) Terrain	29
c) Construction	29
d) Valeur totale des immobilisations et moyens de financement	29

	Page
122. Professionnels avec machines et intervention extérieure	30
1221. Professionnels avec machine et intervention d'agents du secteur privé	30
A) Limite d'échantillon	30
B) Caractéristiques principales	30
C) Immobilisations et moyens de financement	30
a) Machines	30
aa) Autofinancement	33
aaa) Montant	33
aab) Origine	33
ab) Crédit fournisseur	33
ac) Crédit à court terme	33
ad) Participations extérieures d'agents du secteur privé	34
ae) Evolution du financement-machine	35
af) Croissance de l'investissement-machine	36
b) Terrain	39
c) Construction	39
d) Montant total des immobilisations et moyens de financement	40
1222. Professionnels avec machines et intervention d'agents du secteur public	42
A) Limite de l'échantillon	42
B) Caractéristiques principales	42
C) Immobilisations et moyens de financement	42
a) Machines	42
aa) Autofinancement	44
ab) Crédit fournisseur	45
ac) Crédit des banques et des institutions spécialisées	46
ad) Participation directe des agents de la fonction publique	46
ae) Réflexions sur la nature des interventions des agents de la fonction publique	46
aea) Cas des interventions indirectes	47
aeb) Cas des interventions directes	47
aec) Fonction des agents extérieurs intervenants	48
aed) Activités économiques parallèles des menuisiers	48
aec) Activités connexes des fonctionnaires intervenants	49
af) Facteurs de blocage de ces unités de production	49
afa) Espace de production	49
afb) Mise en place d'une comptabilité	50

afc) Besoins en fonds de roulement	50
ag) Croissance des investissements en machines de 1962 à 1974	51
ah) Projet d'extension	51
b) Terrain	52
c) Construction	52
d) Valeur totale des principales immobilisations et moyens de financement	53
1223. Autres ateliers professionnels	55
a) Immobilisations-machines	55
b) Terrain	55
c) Construction	55
d) Ensemble des moyens de financement	56
13. Ensemble des ateliers professionnels	57
A) Caractéristiques principales	57
a) Etat des principaux paramètres par type d'unités de production	57
b) Date de création des ateliers professionnels	58
B) Besoins et moyens de financement	58
a) Immobilisations	58
aa) Date d'acquisition des machines	58
ab) Croissance des immobilisations mécaniques	58
b) Moyens de financement	60
2- Non professionnels	63
A) Définition de l'échantillon	64
B) Caractéristiques principales	64
C) Moyens de financement	65
a) Machines	65
aa) Ressources sur épargne	68
aaa) Apport personnel	68
aab) Participations extérieures	69
ab) Crédit bancaire	71
ac) Croissance des investissements-machines	72
b) Financement des immobilisations foncières	73
c) Financement des constructions à usage productif	74
D) Réflexion sur la situation de ces entreprises	75
Conclusion générale	78
I) Remarques méthodologiques et analytiques	78
II) Conclusion.	81

## I N T R O D U C T I O N

- A) Problématique
- B) Méthodologie d'enquête
  - 1) Dimension et position de l'échantillon dans la branche
  - 2) Localisation spatiale de l'échantillon
  - 3) Questionnaire
  - 4) Enquête
- C) Plan d'exposition

## A) Problématique

L'étude que nous avons réalisée dans le secteur de la menuiserie, a porté sur les mécanismes d'accumulation des unités de production (Épargne et Investissement). Les autres variables telles que le chiffre d'affaires ou l'emploi, ont été considérées comme des paramètres de l'analyse.

À partir du processus d'épargne et d'investissement de chaque unité de production, nous avons pensé qu'il était possible d'entreprendre une réflexion portant sur les transformations structurelles qui affectent le tissu productif de la branche.

Dans cette optique, nous avons fait l'économie d'un débat formaliste et dualiste qui s'attache à établir une stratification théorique de structures de production à partir de paramètres, uniques ou combinés, de fonctionnement (chiffre d'affaires, emploi, valeur ajoutée) ou d'équipement (investissement).

Nous pourrions dans cette ligne de pensée dualiste, proposer, par exemple, trois approches bi-sectorielles de l'appareil de production :

a) La Chambre d'Industrie de Côte d'Ivoire n'enregistre dans ses statistiques que les entreprises dont le chiffre d'affaires est égal ou supérieur à 12 millions CFA l'an, les unités de production fonctionnant au-dessous de ce seuil sont considérées comme artisanales.

b) Lors de l'enquête réalisée à Bouaké en 1969(1), P.Castella a délimité l'artisanat et les services traditionnels à partir des cinq critères suivants :

- le chiffre d'affaires ne dépasse pas 100.000 CFA par mois,
- le matériel d'exploitation est rudimentaire,
- l'entreprise emploie deux salariés au plus,
- la productivité du travail par tête est faible,
- la recherche de l'élargissement de la clientèle n'est pas une préoccupation active de l'entrepreneur.

Il est précisé que "si une entreprise répondait à au moins deux de ces critères" elle était incluse dans le "secteur traditionnel".

c) La définition du "secteur non structuré" ou "informel" proposé par le Bureau International du Travail (2) tient en sept points :



- la facilité d'accéder aux activités en question,
- le recours aux ressources locales,
- la propriété familiale des entreprises,
- l'échelle restreinte des opérations,
- des techniques à forte intensité de main-d'oeuvre et adaptées,
- des qualifications qui s'acquièrent en dehors du système scolaire officiel,
- des marchés échappant à tout règlement et ouverts à la concurrence.

Chacune de ces typologies a pu être, soit opérationnelle en tant qu'hypothèse de travail servant à délimiter un champ d'investigation, soit conceptuelle en tant que résultat inductif de l'analyse du tissu productif.

Mais considérées ensemble, ces typologies ne sont pas ajustables entre elles, particulièrement si l'on considère les critères de dimension qui varient ici de 1 à 10, rendant incompatibles ces définitions.

D'une manière générale, il en résulte une série d'appellations qui interfèrent confusément entre elles : secteur artisanal, informel, traditionnel, non structuré...

Nous avons préféré retenir une méthode empirique qui nous a conduit à mener notre enquête et notre réflexion dans l'ensemble de la branche, en repérant les caractéristiques des phénomènes d'épargne et d'investissement des cellules de production, et en dégagant des groupes d'entreprises distincts et significatifs du point de vue de l'accumulation productive.

Ainsi, nous avons couvert un éventail large d'unités de production et d'agents : tâcheron, artisan, petit et moyen entrepreneur, homme d'affaires, selon la terminologie courante.

Renoncer à une approche bisectorielle, du type secteur moderne/artisanat, ne consiste pas seulement à regrouper ce qui est appréhendé séparément dans le schéma dualiste.

En effet, notre problématique présente un double intérêt :

- elle nous permettra de suivre historiquement, par l'étude biographique de chaque unité de production, les transformations qui ont conduit des entreprises à progresser dans la branche;

- elle nous permettra aussi de tester l'hypothèse selon laquelle, au niveau d'une branche donnée, la croissance du secteur moderne n'est pas neutre vis à vis de la situation du secteur artisanal, et réciproquement, et donc de montrer l'articulation qui joue entre unités ou ensembles d'unités de production dans la branche.

Cette hypothèse renvoie alors toute réflexion consacrée à la promotion de l'artisanat moderne d'une branche définie, à l'analyse de l'ensemble de la branche.

Cette conception évolutionniste qui fait de la branche de production une échelle le long de laquelle les entreprises pourraient progresser, n'est qu'un artifice méthodologique qui devra permettre de saisir mouvements et blocages; notre étude consistera, entre autre chose, à repérer ces éventuels glissements.

Par l'analyse de l'accumulation productive, seront définies des entités différenciées mais articulées.

## B) Méthodologie d'enquête

### 1) Dimension et position de l'échantillon dans la branche.

L'échantillon étudié comprend 75 ateliers et entreprises, soit un quart environ de l'ensemble des menuiseries industrielles et artisanales implantées à Abidjan.

Si l'on essaye d'ajuster notre échantillon au classement utilisé par la Chambre d'Industrie de Côte d'Ivoire (elle considère comme industrielle, toute entreprise dont le chiffre d'affaires est supérieur à 12 millions CFA par an) on obtient une indication sur la représentativité de l'enquête.

-20 % de l'ensemble des menuiseries artisanales abidjanaises ont été étudiées - Chaque groupe de nationalités (Ivoiriens et Africains non ivoiriens principalement) a fait l'objet d'un sondage à la même échelle. La comparaison introduite au milieu artisanal entre les différentes entités nationales permettra de repérer les modalités et l'impact de la politique de promotion de la petite entreprise artisanale ivoirienne.

-Près de 90 % des entreprises industrielles de menuiserie proprement ivoiriennes, et situées à Abidjan, ont été enquêtées.

Nous avons éliminé de notre échantillon, les entreprises étrangères non-africaines puisque notre objet d'étude est la formation et l'émergence d'un capital privé ivoirien.

Position de l'échantillon dans  
l'ensemble des entreprises de  
Menuiserie implantée  
à Abidjan (1974)

Nationalité du propriétaire ou du capital	Industrie		Artisanat		Total	
	Total	Echantillon	Total	Echantillon	Total	Echantillon
Ivoirien	14	11 (90 %)	127	27 (21 %)	141	38
Africain non Ivoirien	-	-	167	34 (20 %)	167	34
Etranger non africain	16	1	10	2 (20 %)	26	3
Total	30	12	304	63	334	75

Source : -Organisation du secteur bois 1ère Partie Agglomération d'Abidjan -  
Office National de Promotion de l'entreprise ivoirienne 1973

-Principales industries installées en Côte d'Ivoire au 1/1/75  
Chambre d'Industrie de Côte d'Ivoire - mai 1975.

## 2) Localisation spatiale de l'échantillon

Nous avons enquêté uniquement dans l'agglomération d'Abidjan compte tenu de la densité relative de son tissu artisanal et industriel qui nous permettrait, pensions-nous, de mettre plus rapidement en évidence les caractéristiques du phénomène d'émergence de l'entreprise ivoirienne.

Nous n'avons pas jugé utile de réaliser un échantillonnage par quartier bien que la localisation ait, comme nous le verrons, une signification particulière suivant que les unités de production sont implantées à la périphérie urbaine (zone industrielle) ou dans des quartiers densément peuplés (Treichville, Adjamé, Koumassi).

## 3) Questionnaire

Il s'agit d'un questionnaire ouvert destiné à enregistrer des informations de base, et complété par un entretien plus approfondi au cours duquel l'enquêté fournit, par ses commentaires, des précisions ou éclaircissements. Il a été conçu pour organiser et guider la collecte des données autour de deux axes principaux.

- la biographie professionnelle et économique de l'entrepreneur
- les séquences de la formation du capital productif de l'entreprise.

En considérant que les besoins et moyens de financement des immobilisations constituaient le noyau de notre enquête, nous avons négligé un certain nombre d'informations connexes relative au fonctionnement de l'unité de production artisanale et industrielle.

Nous nous sommes ainsi privés d'une connaissance non disponible jusqu'ici, particulièrement pour les ateliers de type artisanal.

## 4) Enquête

Cette enquête a été réalisée en moins de trois mois, d'avril à juin 75. En travaillant en collaboration avec le Syndicat des Menuisiers-Ebénistes de Côte d'Ivoire, nous avons résolu le problème du repérage dans l'agglomération des ateliers artisanaux sélectionnés. De plus, sa parfaite connaissance du milieu de petits producteurs indépendants, nous a permis de disposer d'un background très utile.

En contre-partie, le Syndicat a vu dans cette enquête, un bon moyen pour sensibiliser les ministères techniques et organismes sous tutelle, à leurs difficultés, tout en affirmant son action de défense de la profession auprès des artisans de la place.

Le passage du questionnaire a toujours été réalisé personnellement, ainsi que le dépouillement. Cette caractéristique de notre investigation et de son exploitation tient à la méthode d'enquête que nous avons utilisée. En effet, l'emploi de questionnaires ouverts, complétés par des entretiens non directifs, nécessitait une écoute participante et active.

### C) Plan d'exposition

L'exploitation des données et leur présentation se feront à partir de quelques critères simples dont la combinaison nous permettra d'organiser des sous-ensembles d'unités de production : nationalité (ivoiriens ou autres), origine socio-professionnelle (professionnels ou non) et types d'interventions extérieures dans le financement des principales immobilisations.

Une première distinction sera donc introduite entre les entreprises proprement ivoiriennes d'une part et les entreprises africaines non ivoiriennes d'autre part, afin d'évaluer le dynamisme comparé des différentes entités.

Précisons que la nationalité de l'unité de production est confondue ici avec celle du chef d'entreprise.

En rapportant ces catégories à l'étude de l'accumulation productive dans la branche, on peut fournir des éléments de réflexion sur le thème de la promotion de l'artisanat national et de l'émergence de la petite et moyenne entreprise ivoirienne. Ce mouvement peut prendre une double forme :

-progression des unités de production dans la branche, par croissance unitaire,

-création ex.nihilo d'entreprises industrielles dont la dimension est, d'emblée, importante.

Ainsi la part relative des entreprises industrielles (ou du secteur moderne) ivoiriennes, dans le chiffre d'affaires ou l'investissement global de la branche, peut s'accroître théoriquement de deux façons qui aboutissent à réduire en proportion l'autre secteur dit artisanal.

Il s'agira de repérer quelle est la forme dominante de cette transformation structurelle.

Ces deux formes distinctes d'accumulation productive sont le fait de deux types de promoteurs. Nous introduirons donc, ici, notre second critère.

-des artisans nationaux, professionnels du travail du bois, qui par cette promotion, deviennent des chefs d'entreprise.

Nous entendons par professionnels, des individus qui répondent aux deux conditions suivantes :

- . ils ont une connaissance essentiellement pratique du travail du bois, acquise principalement au cours d'un apprentissage fait chez un aîné de la profession, très rarement dans le cadre de l'enseignement technique;
- . ils tirent leur revenu principal de l'exercice de cette activité.

-des nationaux, extérieurs à la profession, qui saisissent des opportunités et lancent des entreprises industrielles de menuiserie.

On combinera ensuite le second critère (catégorie socio-professionnelle) au troisième : source de financement et intervention extérieure.

Nous comprenons par intervention extérieure, la participation à la formation de capital qu'exerce directement (commanditaire) ou indirectement (avaliste) un ou plusieurs individus n'appartenant pas à l'entreprise.

Tout financement autre que l'autofinancement est extérieur. Mais tout financement extérieur n'implique pas une intervention au sens où nous l'avons défini.

Il en est ainsi des personnes morales dont la fonction est d'accorder des crédits (banques commerciales ou d'affaires, institutions de crédit spécialisé, et par extension fournisseurs d'équipement industriel), à moins que les règles de sécurité bancaire, en matière d'octroi de crédit, imposent la présentation d'une garantie personnelle par le débiteur.

Pour l'introduction de cette notion d'intervention extérieure, nous dépasserons la taxonomie des moyens de financement et répondrons à cette dernière interrogation: qui participe à ce financement et suivant quelles modalités ?

La présentation des résultats sera articulée autour des trois critères définis ci-dessus.

De leur combinaison, il ressortira l'ensemble des cas de figures résumé dans le tableau suivant :

		Professionnel	Non-Professionnel
Sans intervention extérieure			
Avec intervention extérieure	Secteur public	Commanditaire	
		Avaliste	
	Secteur privé	Commanditaire	
			Avaliste

A chaque nationalité ou groupe de nationalités correspondra un croisement identique. Dans la partie droite du tableau, est portée la qualité du propriétaire:est-il un professionnel (artisan), ou non ? Dans la partie gauche, apparaissent les interventions extérieures : les individus qui participent à ce financement le font-ils directement (commanditaires) ou indirectement (avalistes)? Sont-ils des agents du secteur public ou du secteur privé ?

Une telle présentation permettra de saisir, dans la structure de financement des unités enquêtées, la part des ressources mobilisées par intervention extérieure, les modalités de ces participations ainsi que les caractéristiques socio-économiques des intervenants.

Nous examinerons d'abord les résultats relatifs à la situation des professionnels.

Ce groupe, suivant la distinction établie ci-dessus, sera subdivisé en quatre sous groupes :



- les artisans dont le financement des principales immobilisations s'est fait sans l'aide d'aucune intervention extérieure. On distinguera d'une part, ceux qui ne disposent d'aucune machine et d'autre part, ceux qui en possèdent une ou plusieurs,
- les artisans qui ont bénéficié d'interventions extérieures réalisées par des agents du secteur privé ,
- les artisans pour lesquels des agents du secteur public sont intervenus directement ou indirectement,
- les artisans qui ont profité d'interventions autres.

En agréant ces résultats, on aura une vision globale de la situation des ateliers gérés par des professionnels.

Nous nous intéresserons ensuite aux non-professionnels ivoiriens qui lancent des affaires, et aux moyens dont ils disposent pour assurer la réalisation de leur plan de financement.

Pour chaque groupe d'entreprises ainsi constitué, nous ferons apparaître dynamisme et freinage afin d'appréhender les éventuels "glissements" d'unités économiques et leur progression dans la branche.

1- Professionnels

Avant d'entamer l'analyse de ce groupe de producteurs, nous préciserons quelques-unes de leurs caractéristiques professionnelles.

Leur formation a été acquise principalement par un apprentissage qui s'est fait soit dans des entreprises industrielles, soit dans de petits ateliers artisanaux. La durée de cette période de formation pratique, dans notre échantillon, est, en moyenne, de 6 ans. Notons que l'enseignement technique ne semble guère participer à la formation des artisans menuisiers.

L'exercice de l'activité de menuiserie se poursuit ensuite par l'embauche de ces apprentis-menuisiers dans des entreprises industrielles. Le temps passé à ce travail salarié est variable; mais en moyenne, sa durée est de 9 ans. Nous devons dire ici que la qualité des informations dont nous avons disposées sur ce point n'est pas suffisante pour que l'on puisse préciser le type d'emploi occupé par ces professionnels dans les menuiseries industrielles. Pourtant, le poste occupé nous aurait fourni une bonne indication quant à la qualification de ces menuisiers et aurait permis de définir plus précisément cette notion de professionnel.

Les éléments que nous fournissons ici sont seulement d'ordre chronologique, mais ne nous donnent en aucune façon la possibilité de préciser le niveau de compétence de ces professionnels.

Cette lacune s'explique par le fait que nous avons négligés ce point d'investigation dans l'élaboration de notre enquête et c'est seulement après quelques passages de notre questionnaire que nous en avons perçu l'importance. Cette faiblesse vaut aussi pour l'apprentissage dont nous ignorons les conditions pratiques de réalisation.

Nous avons mis en évidence, à travers les biographies professionnelles de ces producteurs indépendants, la séquence suivante :

Apprentissage	— Emplois salariés industriels —	Atelier
hors enseignement	dans la branche	individuel
technique		de menuiserie
(6 ans) *	(9 ans) *	* durée moyenne

Cette succession de phase d'activité est très fréquente dans notre échantillon. Elle appelle quelques remarques pour ce qui est du passage de ce groupe de producteurs dans une activité salariée industrielle. Si nous pouvons dire pourquoi les menuisiers quittent, après quelques années, leur emploi salarié et entrent définitivement dans une activité indépendante de petite production, nous n'expliquons pas ce passage fréquent dans la menuiserie industrielle.

(Là encore, c'est un point de méthode qui demande à être amélioré. C'est pendant la phase d'exploitation de notre enquête, que les motivations des jeunes apprentis nous ont paru nécessaires pour expliquer cette activité salariée temporaire).

On peut affirmer, en tout cas, que pour les professionnels de notre échantillon, ce n'est pas le niveau de la rémunération versée aux salariés des menuiseries industrielles qui explique l'existence de la phase centrale de cette séquence. Par contre, la faiblesse des revenus salariés qui y sont perçus, est régulièrement invoquée pour justifier le départ de ces emplois. Nous avons, à tort, émis l'hypothèse que, de ces salaires, était dégagée une épargne; celle-ci aurait permis ensuite le financement d'une activité indépendante de menuiserie-. Mais, comme nous le verrons, cette ressource n'est pratiquement jamais citée parmi celles qui concourent à la création ou à l'extension d'ateliers de menuiserie.

Si elle l'a été, c'est dans la situation particulière d'un salarié jeune et sans famille à charge, mais cette charge familiale s'alourdissant, l'épargne salariale disparaît aussitôt, autant celle de la période que celle qui avait été antérieurement thésaurisée.

Une autre remarque peut être faite à propos de l'unicité de cette période salariée. Le plus souvent, elle n'a jamais été renouvelée. Les professionnels, une fois installée dans leur production indépendante, refusent en principe de se soumettre à nouveau au rythme et à la discipline industrielle. Comme nous le verrons, ils préfèrent vivre d'un revenu aléatoire et souvent faible, tiré de leur activité artisanale qu'ils gèrent, disent-ils, suivant leur convenance, plutôt que d'affronter le productivisme de l'industrie. Très rarement, le retour à un emploi salarié dans la menuiserie industrielle a été envisagé comme solution aux difficultés de l'artisan. L'autonomie apparente que procure cette forme de petite production marchande, doublée d'un certain fatalisme quant à son avenir, justifie le non-retour actuel au salariat industriel. A ce propos, nous avons conçu une enquête, dans les menuiseries industrielles de la place, auprès des ouvriers de fabrication. Il s'agissait de préciser, à travers leur biographie professionnelle, leur éventuel passage dans l'artisanat, comme apprenti, salarié ou patron; et, au plan de leur projet, leur possible installation comme petit entrepreneur indépendant. Cette investigation, connexe, avait été confiée à un étudiant économiste ivoirien qui, pour des raisons personnelles, n'a pas pu mener à bien cette recherche.

## 11 - Professionnels sans machine

### A) Limite de l'échantillon

Ce groupe d'ateliers est ainsi défini :

- Les propriétaires sont des professionnels du métier qui ont acquis, peu ou prou, une compétence dans le travail du bois.
- Ils ne disposent d'aucune machine et n'en ont jamais possédées. Les seules immobilisations recensées seront les acquisitions foncières et la construction d'un lieu de production.

### B) Caractéristiques principales

Nous avons recensé 9 ateliers dans ce groupe d'unités de production, soit 11 % de l'ensemble enquêté. 7 ateliers sont la propriété d'étrangers (africains non-ivoiriens francophones) arrivés en Côte d'Ivoire avant 1960. Ces ateliers, en général, ont été ouverts entre 1965 et 1970. Chaque atelier occupe environ 4 personnes, toutes fonctions confondues et réalise une recette qui a atteint, en moyenne, un demi-million de CFA en 1974.

### C) Immobilisations

#### a) Machine

L'absence de machine est une des caractéristiques de cette partie de notre échantillon.

Cette absence est actuelle mais aussi passée. Aucun de ces ateliers n'a pu dépasser le stade de l'activité manuelle même, si occasionnellement, par location à la minute, le tâcheron utilise les machines d'un autre menuisier pour ses propres travaux.

Nous trouverons, par contre, parmi les artisans qui utilisent des machines dans notre échantillon, une forte proportion d'anciens tâcherons; leur activité productive se réalisait alors dans des conditions du marché qui leur ont permis de dégager un surplus susceptible d'être investi en machine.

Nous verrons qu'actuellement ce schéma est invalidé.

#### b) Terrain

Il n'y a pas d'immobilisation foncière puisque les terrains sont loués par le tâcheron dans 8 cas sur 9.

La location foncière est de 9.000 CFA, en moyenne dans les différents quartiers d'Abidjan.

Malgré l'étroitesse de ce groupe, nous formulerons, sous toute réserve, une hypothèse à propos de l'instabilité ces ateliers du point de vue de leur localisation.

Bien que l'exiguïté de notre population ne nous permette pas de fournir une mesure moyenne significative de la succession des différentes implantations, on peut tout de même avancer la proposition suivante : pour les unités de production situées dans l'agglomération abidjanaise, et plus particulièrement dans les quartiers les plus peuplés, la fréquence de déplacement de chaque atelier tend à augmenter dans le temps, et donc la durée de chaque implantation à se réduire.

On conclut donc à une accélération de cette instabilité. Celle-ci peut être expliquée par la combinaison des faits suivants :

- le tâcheron n'est pas propriétaire de la parcelle qu'il occupe,
- aucun bail ne stipule ses droits de locataires,
- la location à usage domestique est plus lucrative que celle à usage industriel, d'où une redistribution fonctionnelle des parcelles,
- les plans d'urbanisme remodelent le tissu urbain. L'instabilité des ateliers de petite production, induite par ces opérations de rénovation urbaine, est la traduction, dans l'espace, de la part du coût social que ceux-ci supportent.

### c) Construction

Chaque atelier a consacré, en moyenne, 0,15 M CFA pour dresser ce qui tiendra lieu d'atelier.

L'origine des ressources est essentiellement personnelle : prélèvements sur salaire ou maigres économies réalisées antérieurement dans la même activité. Compte tenu de l'instabilité d'implantation, ces dépenses sont rarement définitives, et doivent être pour une part, renouvelées sur chaque emplacement.

Nous avons constaté l'inexistence de toute accumulation productive; il en résulte une impossibilité d'expansion pour ce type d'atelier. Au delà de cette simple constatation, il aurait été intéressant de fournir un compte d'exploitation qui aurait permis de montrer, par comparaison des charges de fonctionnement et de la recette, l'exiguïté du résultat d'exploitation. Seule, une indication relative au chiffre d'affaires a été disponible; par contre le détail des charges n'a pas été fourni par les tâcherons puisqu'ils ne conservent ou ne disposent d'aucune donnée écrite ou chiffrée de leur activité de production.

Pour dresser une esquisse de compte de production et d'exploitation, il aurait fallu concevoir un autre type d'enquête, non pas instantanée mais suivie ou à passage répété afin de collecter ces données relatives à l'activité des tâcherons.

Il n'est pas exclu que nous soyons amené à concevoir une investigation de ce genre afin de comptabiliser et d'analyser ce que notre première enquête dans la branche aura seulement permis de repérer.

L'impossibilité, constatée, dans laquelle se trouvent ces ateliers de dégager un surplus de leur activité productive, les confinent dans un état végétatif.

Une offre de production surabondante et une capacité productive sous employée, une demande instable et peu solvable se conjuguent et aboutissent à cette situation.

Les prix pratiqués, dans ce contexte de concurrence aiguë, assurent seulement un minimum de subsistance; il couvre souvent à peine les coûts d'exploitation. Nous ne pensons pas que ce soit au niveau des facteurs de production qu'il faille chercher la cause de cette stagnation; croire autrement laisserait penser qu'une action de promotion, portant sur un ou plusieurs de ces composants productifs, aboutirait au décollage de ces ateliers.

L'explication est plutôt à chercher du côté de la demande. En effet, la part qui revient à chaque atelier est beaucoup trop faible pour permettre l'apparition d'un surplus.

A notre sens, il est exclu de considérer ce type d'ateliers comme une structure de production susceptible d'évoluer progressivement dans la branche. Il est plutôt à analyser en tant qu'aboutissement d'une évolution historique (exutoire à l'exode rural et au chômage urbain, besoin de monnaie créé par la généralisation de l'échange marchand). Remarquons qu'il y a, là encore, matière à investigation nouvelle plus particulièrement à propos de l'origine historique et de la fonction sociale de cette structure de production).

A cet égard, nous avancerons que ce type d'activité est un expédient qui permet de transformer individuellement par un détour de production très bref, sa propre force de travail et celle de quelques apprentis et salariés, en valeur d'échange dont le niveau moyen est égal aux besoins de subsistance des individus de ce groupe productif.

Sa disparition ne viendra pas avec sa promotion, mais, au contraire, de sa décomposition et de l'intégration de la force de travail qu'elle mobilise dans d'autres structures productives.

## 12 - Professionnels avec machine

Nous analyserons, dans un premier temps, la situation des ateliers mécanisés qui ne bénéficient d'aucune intervention extérieure dans le financement de leurs immobilisations; puis nous envisagerons le cas de ceux qui, au contraire, mobilisent leurs ressources d'investissement, grâce à des interventions d'individus extérieurs à l'unité de production.

### 121. Professionnels avec machine, sans intervention extérieure

#### A) Limite de l'échantillon

Une triple limite définit ces ateliers :

- ils disposent d'au moins une machine
- ils sont dirigés par des professionnels, au sens où nous l'avons défini
- le financement de leurs immobilisations a été réalisé sans l'intervention de tiers.

#### B) Caractéristiques principales

Nous avons recensé 18 ateliers dans ce groupe d'unités de production, soit 23 % de l'échantillon général; 13 ateliers appartiennent à des africains non ivoiriens (38 % de l'ensemble des unités africaines non-ivoiriennes enquêtées) 5 ateliers sont la propriété d'ivoiriens (12 % du total ivoirien).

Les 2/3 de ces ateliers ont été ouverts depuis 1965. Chaque atelier occupe en moyenne 7 personnes, toutes fonctions confondues.

Notons que la signification de ce paramètre n'est qu'indicative.

En effet, non seulement la dispersion autour de ce chiffre est notable (écart-type = 4), mais, de plus son caractère instantané limite l'intérêt d'une telle mesure.

Si nous avons centré notre étude sur cette strate d'unités de production, ou plus généralement, sur l'emploi en milieu artisanal, nous aurions pu préciser l'évolution du niveau de l'emploi et de ses composantes (salarial, apprentissage, contractualisation).

Le niveau moyen de la recette, par atelier, se monte à 1 M CFA, en 1974. Aucun de ces ateliers ne dispose d'une comptabilité, même sommaire.



C) Immobilisations et moyens de financement

a) Machines

Il s'agit de l'ensemble du matériel électro-mécanique utilisé couramment au cours des opérations de fabrication dans la charpenterie, la menuiserie ou l'ébénisterie.

On distingue principalement deux types de matériel : l'un spécialisé, l'autre polyvalent.

Dans le premier cas, chaque machine a une fonction particulière, et est indépendante des autres : scie à ruban, raboteuse, tour, mortaiseuse, etc... Dans le second cas, plusieurs opérations sont réalisables sur une même machine, mue par un bloc-moteur actionnant successivement plusieurs accessoires : scie, rabot, tour, toupie électriques.

C'est ce dernier type de matériel (dit combiné) que nous avons principalement rencontré dans les ateliers mécanisés, de professionnels.

La somme des prix d'achat courants de ces machines est de 24,4 M CFA, soit 16 % du total des investissements-machine.

Globalement, 80 machines ont été acquises par ces ateliers depuis 1957

1956/1960	:	Achat de	2 machines	( 3 %)
1961/1965	:	Achat de	7 machines	( 8 %)
1966/1970	:	Achat de	29 machines	(36 %)
1971/1975	:	Achat de	42 machines	(53 %)

Chaque atelier dispose, en moyenne, de 5 machines dont le prix moyen d'achat courant cumulé s'élève à 1,3 M CFA.

Les ivoiriens ont réalisé 28 % de ces investissements (soit 7 % de l'ensemble des investissements-machines produits par eux dans l'échantillon).

Les africains non ivoiriens ont effectué 72 % de ces investissements (soit 25 % de l'ensemble des investissements-machine réalisés par eux dans l'échantillon).

Un peu plus du tiers de ces achats a porté sur du matériel neuf (un peu moins de la moitié, pour les ivoiriens et un peu plus du tiers pour les africains non ivoiriens).

# EVOLUTION DE LA VALEUR COURANTE CUMULEE DES ACQUISITIONS DE MACHINES

( Professionnels avec machines sans intervention extérieure )

Millions  
de FCFA

25

20

15

10

5

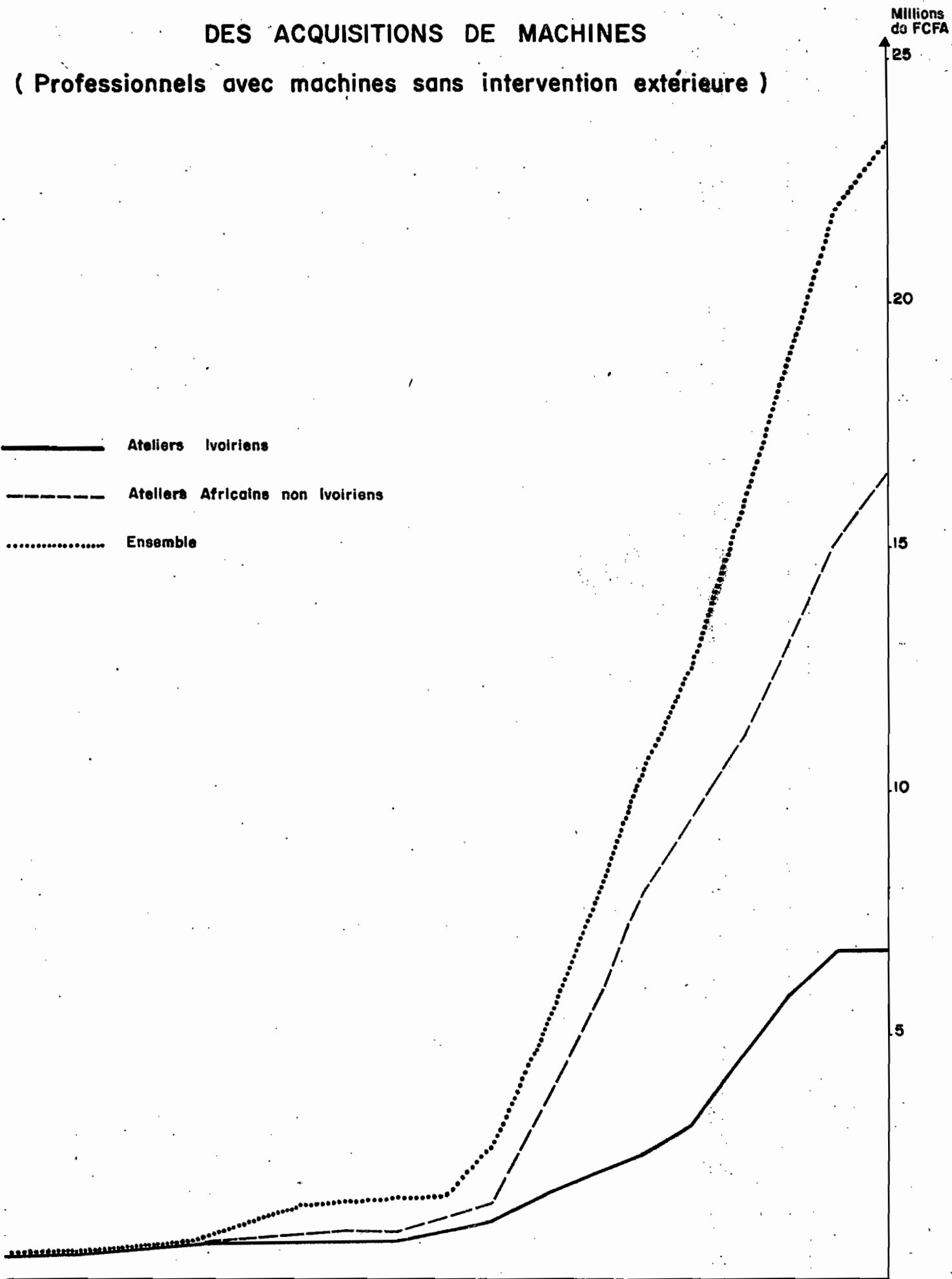
- Ateliers Ivoiriens
- - - Ateliers Africains non Ivoiriens
- ..... Ensemble

1960

1965

1970

1975



Le financement de ce capital technique est réalisé comme suit :

			Ateliers ivoiriens	Ateliers africains non ivoiriens	Total
Autofinancement	Achat	Valeur	1,919	4,715	6,634
	neuf	%	59 %	36 %	41 %
	Achat	Valeur	1,36	8,24	9,6
	occasion	%	41 %	64 %	59 %
	Total	Valeur	3,279	12,955	16,234
		%	49 %	73 %	67 %
Crédit fournisseur	Achat	Valeur	1,125	1,023	2,148
	neuf	%	33 %	22 %	27 %
	Achat	Valeur	2,34	3,675	6,015
	occasion	%	67 %	78 %	73 %
	Total	Valeur	3,465	4,698	8,163
		%	51 %	27 %	33 %
Total	Achat	Valeur	3,044	5,738	8,782
	neuf	%	45 %	32 %	36 %
	Achat	Valeur	3,7	11,915	15,615
	occasion	%	55 %	68 %	64 %
	Total	Valeur	6,744	17,653	24,397
		%	28 %	72 %	100 %

Tableau 1 : Moyens de financement du capital technique  
(Professionnels sans intervention extérieure)  
(en millions de CFA courants) 1975.

Remarque : Les pourcentages sont calculés verticalement, excepté pour la dernière ligne.

aa) Autofinancement

aaa) Montant

L'autofinancement s'élève à 16 M CFA et constitue 67 % des ressources mobilisées ici.

Les ivoiriens s'autofinancent à 49 %, les africains non-ivoiriens à 73 %.

Environ la moitié du matériel acquis sur autofinancement a été acheté neuf.

aab) Origine

L'autofinancement a une triple origine :

-faible épargne salariale constituée pendant que le menuisier avait un emploi dans les entreprises industrielles des menuiseries,

-épargne tirée de la menuiserie en tant qu'activité productive manuelle antérieure (tâcheron).

La constitution passée de ce surplus nous amène à constater que les conditions du marché (prix de vente, coût de production, niveau de la concurrence...) ont rendu possible dans le passé cette formation d'épargne productive. Compte tenu de ce que nous avons observé dans le groupe des professionnels sans machines quant à l'absence d'accumulation, nous formulons l'hypothèse

suiuante : actuellement, une détérioration des conditions du marché ne permettrait plus l'apparition de ce surplus préalable à la mécanisation; l'augmentation du prix du bois (plus de 50 % de hausse en 3 ans) l'approfondissement de la concurrence (croissance exponentielle du nombre d'ateliers de menuiserie) et le détournement d'une partie de la demande vers d'autres structures de production (cf. infra) peuvent se combiner pour déboucher sur cette situation végétative ou encore de reproduction simple.

-épargne créée à partir de l'activité productive mécanisée.

aac) Importance

La chronologie des acquisitions de machines nous permettra de situer, dans le temps, la répartition de l'effort financier et donc la place de l'autofinancement.

Du point de vue du parc de machines,

54 % est constitué lors de la première acquisition

32 % à la seconde,

14 % à la troisième et quatrième acquisitions. En valeur courante,

l'effort de financement est ainsi réparti :

- 61 % au premier achat,
- 27 % au second,
- 12 % au troisième et quatrième achats.

La même évaluation faite en valeur constante aurait accru encore davantage l'importance relative du financement des premières acquisitions.

C'est donc à la création de l'atelier mécanisé que la mobilisation financière est la plus importante. L'épargne dégagée de l'activité productive manuelle passée est donc essentielle à cette formation de capital fixe initiale, et par là-même au démarrage de ce type d'ateliers.

ab) Crédit-fournisseur

aba) Montant

Le crédit-fournisseur s'élève à 8 M CFA, soit 33 % de la valeur des immobilisations mécaniques de ces ateliers.

Ce sont en fait des facilités de paiement consenties par des tiers non-commerçants, le plus souvent menuisiers, aux acquéreurs de leurs machines; ces délais de remboursement ont une durée variable (de 6 à 36 mois) et sont stipulés oralement au débiteur. Le montant et la fréquence des remboursements successifs sont le plus souvent variables.

Il ne nous a pas été possible de connaître le coût de ce crédit.

Nous constatons l'importance du matériel d'occasion acquis sur ce mode : 73 % des machines, financées par cette ressource, ne sont pas neuves à l'achat.

Le crédit fournisseur ne couvre que 27 % de la valeur courante des investissements-machine réalisés par les africains non-ivoiriens de ce groupe, alors que les ivoiriens financent par ce moyen 51 % de leurs machines.

ac) Evolution du financement des machines

La croissance des prix d'achats courants cumulés des machines acquises par ces ateliers (cf. graphique n° 1) permettra l'analyse de cette évolution. Pour ce faire, nous corrigerons ce paramètre en deux temps : nous le ramènerons à sa valeur réelle, et nous le comparerons à l'évolution du nombre d'ateliers.

Pour effectuer la première correction, on a redressé les valeurs courantes annuelles par l'application d'un taux moyen de dépréciation monétaire de 5,5 % l'an, établi à partir de l'indice des prix de gros français, pour le matériel industriel, et de l'indice général du coût de la vie à Abidjan, fourni par la BCEAO, pour la période 1955/1975.

Puis, on a calculé le montant cumulé des investissements en machines, en prix courants 1958. (Nous devons préciser ici qu'il s'agit indifféremment d'investissements bruts ou nets puisqu'il n'y a pas eu de renouvellement de matériel, en effet la durée de vie effective d'une machine de type "combinée" est de l'ordre d'une quinzaine d'années, en moyenne, dans des conditions d'utilisation et d'entretien normales).

Du montant cumulé des investissements réels en machines, on a tiré un taux moyen de croissance réelle de ces immobilisations mécaniques, entre 1962 et 1975 : 16,9 %.

La seconde correction a été faite par l'évaluation du taux de croissance annuel du nombre d'ateliers créés : 14,8 %.

Nous avons déduit de ces redressements l'indication suivante :

L'accroissement de la valeur d'achat du capital machine installé, évalué à prix constant, est pour sa presque totalité, le fait d'une extension du nombre d'ateliers, et non pas le résultat d'une intensification de l'investissement unitaire.

La croissance moyenne, réelle, annuelle des investissements en machines est de 1,85 % entre 1962 et 1975, par atelier; elle est donc inférieure à la dépréciation par usure qui est de 4,7 % l'an sur 15 ans. On peut conclure que l'investissement net est négatif, par atelier, en moyenne.

#### ad) Situation générale

Le niveau de sous emploi du capital-machine est élevé : en moyenne, ces ateliers n'utilisent que 17 % de la capacité de production du parc-machine (écart-type :  $\pm 10$  %). Ce ratio a été calculé en rapportant le chiffre d'affaires effectif à la recette potentielle par atelier. Il n'est destiné <sup>qu'à</sup> fournir une indication sur l'acuité du sous emploi du capital technique; en aucun cas, l'évaluation donnée ici ne peut tenir lieu de mesure absolue.

Cette sous-utilisation indique que le financement des immobilisations n'est pas le facteur déterminant de ce blocage.

Certains ateliers qui disposent de marchés réguliers, grâce à des revendeurs de mobiliers et des entrepreneurs en bâtiment par exemple, se trouvent dans une situation notablement différente, bien que, par hypothèse, ils soient inclus dans ce groupe.

On en déduit que c'est la nature de la demande (solvabilité, régularité, volume) qui confine la plupart de ces ateliers dans une situation très médiocre. Sans nier l'action d'autres facteurs tels que la compétence, l'organisation productive par exemple, le potentiel productif de ces ateliers reste en grande partie inemployé du fait d'une demande faible, ce qui peut paraître paradoxal quand on sait le rythme d'urbanisation à Abidjan (12 % par an) (3) et que théoriquement l'expansion de l'artisanat est le produit de la croissance urbaine.

Mais la contradiction n'est qu'apparente. Le tissu productif artisanal et industriel de la branche se modifie sous l'effet d'une demande en expansion, qui se déplace relativement d'une forme de production (artisanale) vers une autre (industrielle).

#### b) Terrain

Les ateliers sont implantés sur des parcelles louées dans 83 % des cas. Le coût de location moyen mensuel du terrain (18.500 CFA) représente 20 % environ du chiffre d'affaires moyen mensuel (moins de 0,1 M CFA).

Les artisans qui sont propriétaires du sol, ont financé l'achat de leur parcelle par autofinancement, soit 1 M CFA au total (épargne sur travail manuel passé). L'instabilité des implantations est, ici aussi, importante pour les mêmes raisons que celles vues précédemment.

#### c) Construction

L'artisan est propriétaire dans 72 % des cas, et donc locataire dans 28 %.

Les coûts de construction par atelier sont de 0,58 M CFA, et réalisés en totalité à la création de l'atelier. L'autofinancement est la ressource exclusive de ces dépenses; c'est encore une épargne tirée d'une activité de menuiserie manuelle passée. L'instabilité des lieux d'implantation rend ces immobilisations foncières et immobilières parfois vaines, malgré l'effort financier qu'elles supposent. 83 % de ces ateliers ont, au moins une fois, changé d'emplacement dont la durée d'occupation, en moyenne n'excède pas, trois ans et demi.

#### d) Valeur totale des immobilisations et moyens de financement

Le montant total, en valeur courante cumulée, des principales immobilisations s'élève à 33 M CFA, dont :

24,4 M CFA de machines	(74 %)
7,6 M CFA de constructions	(23 %)
1 M CFA de terrains	( 3 %)

70 % des immobilisations sont acquises à la création de l'atelier;  
80 % de la valeur totale de celles-ci sont autofinancées;  
26 % des investissements sont réalisés par des ivoiriens.

122. Professionnels avec machine et intervention extérieure

1221. Professionnels avec machine et interventions d'agents du secteur privé.

A) Limite de l'échantillon

La définition de ce groupe est en trois points :

- le propriétaire est un professionnel,
- tous ces ateliers sont mécanisés,
- l'achat des machines a été financé partiellement ou en totalité, directement (bailleur de fonds) ou indirectement (avaliste) par un ou plusieurs individus qui exercent une activité dans le secteur privé.

B) Caractéristiques principales

Nous avons recensé 16 ateliers dans ce groupe d'unités de production, soit 20 % de l'échantillon général; 12 ateliers appartiennent à des africains non-ivoiriens (35 % de l'ensemble des unités africaines non-ivoiriennes), 4 ateliers sont la propriété d'ivoiriens (10 % du total ivoirien).

Les 3/4 de ces ateliers ont été ouverts depuis 1965.

Chaque atelier occupe, en moyenne, 6 individus, toutes fonctions confondues (écart type =  $\pm 1$ )

Le niveau moyen du chiffre d'affaires est de 2 M CFA en 1974, par atelier.

C) Immobilisations et moyens de financement

a) Machines

Le montant total de leurs valeurs d'achat courantes cumulées est de 16,8 M CFA, soit 11 % du total des investissements-machine.

Ces ateliers ont acquis 51 machines depuis 1962 :

1961/1965 : achat de 7 machines (13 %)

1966/1970 : achat de 7 machines (13 %)

1971/1975 : achat de 37 machines (74 %).

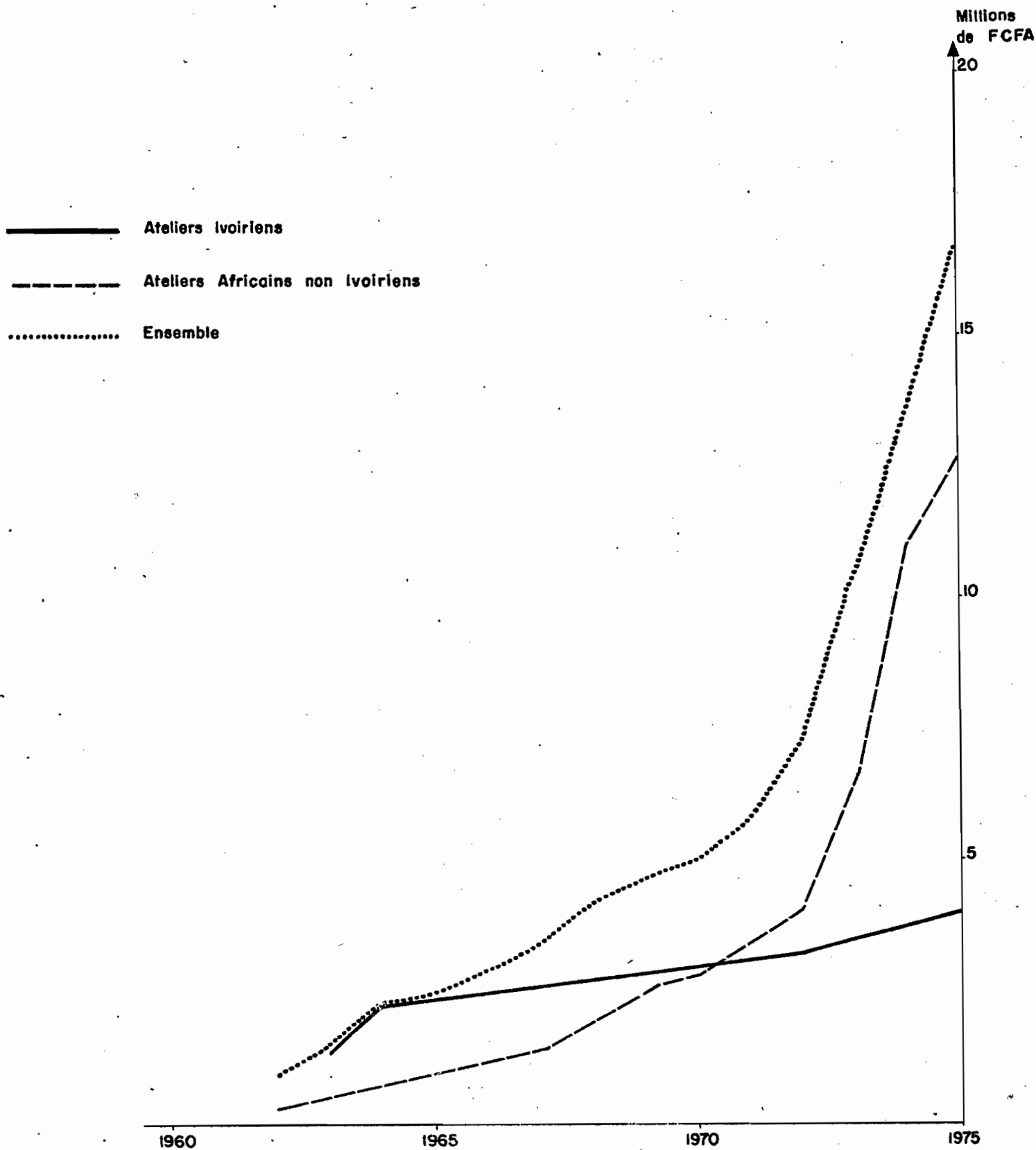
A l'achat, 55 % du parc de machines utilisé par ces ateliers était neuf, le reste d'occasion.

Chaque atelier dispose, en moyenne, de 4 machines dont le prix moyen d'achat courant cumulé est de 1 M CFA. Les ivoiriens ont réalisé 24 % de ces investissements, (soit 4 % de l'ensemble des immobilisations en machines produit par eux, dans l'échantillon général).

Les africains non ivoiriens ont acquis 76 % de ces immobilisations (soit 23 % de l'ensemble des investissements réalisés par eux dans l'échantillon général).



# EVOLUTION DE LA VALEUR COURANTE CUMULEE DES ACQUISITIONS DE MACHINES ( Professionnels avec machines et intervention d'un agent du secteur privé )



			Ateliers ivoiriens	Ateliers africains non ivoiriens	Total
Autofinancement	Achat	valeur	0,3	0,957	1,257
	neuf	%	20 %	47 %	35 %
	Achat	valeur	1,205	1,092	2,297
	occasion	%	80 %	53 %	65 %
	Total	valeur	1,505	2,049	3,554
		%	37 %	16 %	21 %
Crédit fournisseur	Achat	valeur	0,35	1,748	2,098
	neuf	%	100 %	73 %	77 %
	Achat	valeur	-	0,640	0,640
	occasion	%	-	27 %	23 %
	Total	valeur	0,35	2,388	2,738
		%	9 %	19 %	16 %
Participations extérieures directes	Achat	valeur	1,25	3,179	4,429
	neuf	%	84 %	51 %	57 %
	Achat	valeur	0,2	3,125	3,325
	occasion	%	16 %	49 %	43 %
	Total	valeur	1,45	6,304	7,754
		%	36 %	49 %	46 %
Crédit à court terme	Achat	valeur	0,75	2,039	2,789
	neuf exclusivement	%	18 %	16 %	17 %
Total	Achat	valeur	2,65	7,923	10,573
	neuf	%	65 %	62 %	63 %
	Achat	valeur	1,405	4,857	6,262
	occasion	%	35 %	38 %	37 %
	Total	valeur	4,055	12,78	16,835
		%	24 %	76 %	100 %

Tableau 2 : Financement du capital technique des ateliers professionnels avec intervention d'agents du secteur privé (en millions de CFA courants) 1975.

Les formes de financement rencontrées sont les suivantes :

aa) Autofinancement

aaa) Montant :

Le montant courant autofinancé est de 3,6 M CFA soit 21 % du financement-machine de ce groupe. Les ivoiriens s'autofinancent à concurrence de 37 % du total de leurs immobilisations en machines, les africains non-ivoiriens à 16%. 65 % du matériel ainsi financé est acheté d'occasion.

aab) Origine

L'origine de l'autofinancement est double :

-épargne tirée d'un travail manuel de menuiserie, précédant l'achat de la première machine. Cette source fournit 45 % des ressources autofinancées; sachant<sup>que</sup>/l'autofinancement moyen par atelier est de 0,225 M CFA, on peut évaluer cette épargne moyenne par atelier à 0,1 M CFA.

-épargne tirée d'un travail mécanisé, de menuiserie suivant l'achat de la première machine (55 % des ressources autofinancées, ou 0,125 M CFA en moyenne par atelier).

Sachant que la période moyenne nécessaire à la mobilisation de ressources propres a été d'environ trois ans pour chaque atelier, on en déduit que la capacité théorique d'autofinancement est en moyenne, par atelier et par mois de 6.000 CFA courants.

ab) Crédit-fournisseur

La somme de la valeur des achats ainsi financés est de 2,7 M CFA, soit 16 % des ressources totales.

Les ivoiriens ont utilisé les crédits-fournisseur à concurrence de 9 % de leurs acquisitions de machine; les africains non-ivoiriens, pour 19 %.

23 % du matériel ainsi financé, était d'occasion, à l'achat.

ac) Crédit à court terme

Les crédits courts sont octroyés par des institutions de crédit spécialisé (SAFCA, IF). Ils sont obtenus grâce à l'aval d'individus appartenant au secteur privé. Ce sont principalement ici des clients, européens ou libano-syriens, des artisans.

Le montant unitaire moyen de chaque prêt est de 0,5 M CFA, leur durée est de 12 mois.

ad) Participations extérieures d'agents du secteur privé

Le montant cumulé courant de ces interventions est de 7,8 M CFA, soit 46 % des ressources de financement des machines de ces ateliers.

Les ivoiriens y trouvent 36 % de leurs ressources, les africains non ivoiriens 49 %.

Ces participations sont des prêts consentis par des individus qui ont un emploi de cadre ou de maîtrise dans le secteur privé.

-49 % de ces prêts sont accordés par des parents de l'artisan, au titre de la solidarité familiale qui s'exprime dans l'existence du prêt et au niveau des modalités consenties pour son remboursement.

La plupart de ces prêts sont remboursables, et non producteurs d'intérêt.

-4 % de ces prêts sont consentis par des amis de l'artisan, dans les mêmes conditions préférentielles.

-47 % de ces prêts sont accordés par des clients de l'artisan.

Le remboursement du créancier (client) se fait soit par l'exécution gratis de travaux de menuiserie, soit par le versement mensuel d'une somme forfaitaire.

En général, la réciprocité entre les sommes empruntées par l'artisan et le montant des remboursements, en nature ou en espèce, est imparfaite; trop heureux de pouvoir disposer d'une ou plusieurs machines grâce à ce financement extérieur, l'artisan n'évalue pas la contre-valeur en travail qu'il fournit à son créancier. Passées quelques années, au terme desquelles on pourrait croire le remboursement achevé, la transmission de la propriété des actifs mécaniques, du client commanditaire à l'artisan, n'est pas explicite.

Il y a là, en puissance, une source d'instabilité et de conflit.

Si le créancier (client) retire sa mise, l'artisan se retrouve tâcheron, si l'artisan accepte les conditions d'allégeance du commanditaire, il peut s'établir une relation léonine entre eux.

Ces bailleurs de fonds individuels présentent la caractéristique d'être, principalement, propriétaires d'activités industrielles ou commerciales de petite ou moyenne dimension (entrepreneur en bâtiment, revendeur de mobilier, distributeur en gros de boisson...).

Dans cette typologie des ressources, on aura remarqué l'absence de véritables crédits à moyen terme d'une part, et l'importance du financement sur épargne, interne et externe, qui couvre 67 % de la valeur d'achat courante des investissements mécaniques cumulés.

ae) Evolution du financement machine

Nous donnerons une chronologie des différentes acquisitions de machines afin de situer l'effort de financement réalisé par ces ateliers.

On constatera que c'est lors de leur création que la mobilisation de ressources est la plus importante : 69 % du total; et les intervenants extérieurs supportent, pour plus de la moitié, cet effort. Ces données confirment, avec précision, la nature et l'importance de l'investissement mécanique initial.

Origine du financement	Première acquisition	Seconde acquisition	Autres acquisitions	Total
Participations extérieures	55% 6,424	40% 1,135	9% 0,2	46% 7,759
	82%	15%	3%	100%
Crédit court	18% 2,16	-	27% 0,629	17% 2,789
	77%	-	23%	100%
Autofinancement	14% 1,6	46% 1,322	27% 0,627	21% 3,549
	45%	37%	18%	100%
Crédit fournisseur	13% 1,492	14% 0,4	37% 0,846	16% 2,738
	54%	15%	31%	100%
Total	100% 11,676	100% 2,857	100% 2,302	100% 16,835
	69%	17%	14%	100%

Tableau 3 : Source de financement et génération de capital technique en millions de CFA (1975).

	Première acquisition		Seconde acquisition		Autres acquisitions		Total	
Nombre de machines acquises	32	62 %	10	20 %	9	18 %	51	100 %
Somme des valeurs d'achats courantes cumulées	11,676	69 %	2,857	17 %	2,302	14 %	16,835	100 %

Tableau 4 : Importance des différentes générations de machines acquises jusqu'en 1975.

af) Croissance de l'investissement machine.

Comme précédemment, nous corrigerons les données cumulées courantes pour raisonner sur les valeurs réelles.

Années	Valeur courante cumulée			Valeur réelle cumulée (base 1962)
	Nbre de machines cumulées	Données brutes cumulées	Moyenne mobile sur 3 ans	
1962	1	0,305	0,983	0,983
1963	6	1,66	1,508	1,429
1964	7	2,56	2,26	2,031
1965	7	2,56	2,56	2,18
1966	8	2,56	2,939	2,37
1967	9	3,696	3,471	2,59
1968	11	4,156	4,253	3,082
1969	13	4,906	4,713	3,239
1970	14	5,076	5,019	3,27
1971	14	5,076	5,855	3,614
1972	23	7,413	7,384	4,318
1973	31	9,664	10,484	5,824
1974	47	14,374	13,624	7,17
1975	51	16,834	15,604	7,802

Tableau 5 : Valeur courante et valeur réelle cumulées des investissements en machines de 1962 à 1975.

Par cumul annuel des investissements mécaniques et par réajustement en valeur réelle de ceux-ci, on obtient la croissance annuelle, réelle et brute du capital machine : 17,3 % l'an, entre 1962 et 1975.

On sait que pendant la même période, le nombre d'ateliers a été multiplié par 2, soit 17,4 % par an.

On en déduit que, entre 1962 et 1975, l'indice de la valeur réelle brute cumulée du capital-machine par atelier, est passé de 100 à 98.

La croissance réelle par atelier, du point de vue de ses immobilisations en machines, est nulle en moyenne sur 13 ans. Mais si l'on tient compte de la dépréciation par usure de ce capital, l'investissement net est alors négatif, et décroît au même taux que celle-ci.

La signification apparente de ce taux de croissance de l'investissement réel net, peut être modifiée par l'évolution du taux d'utilisation de la capacité de production. On peut en effet imaginer que la croissance du taux d'utilisation de la capacité de production peut se substituer à la croissance des investissements-machine jusqu'au point critique de plein emploi de ceux-ci, où la substitution change de sens.

Or, ici, le taux d'utilisation de la capacité de production est effectivement faible. Nous l'avons évalué sous la forme de la moyenne des taux d'utilisation de chaque atelier. Cette évaluation nous indique que 21 % des possibilités productives de ces ateliers sont seulement utilisées. Et si l'on en croit les artisans eux-mêmes, 80 % de ces unités de production manquent cruellement de travail. Sachant que les 4/5 de ces ateliers sous-utilisés sont la propriété d'africains non-ivoiriens, une partie de ceux-ci envisage de "rentrer au pays", si la situation continue à se détériorer.

L'évolution des mouvements migratoires de l'ensemble des artisans étrangers enquêtés, trouve une possible explication dans cette situation dégradée :

13 % des arrivées ont eu lieu avant 1950,  
36 % entre 1950 et 1959,  
51 % entre 1960 et 1969.  
100 %

Dans notre échantillon général, sur les 34 patrons africains non-ivoiriens rencontrés, aucun n'est arrivé après 1969.

Or, c'est depuis cette date que la situation des ateliers artisanaux, s'est détériorée, aux dires de nos interlocuteurs.

Le plus souvent, ces ateliers sont largement sous-employés et fonctionnent à un niveau précaire de subsistance.

La demande émane de clients individuels, qui achètent au détail et à crédit (crédit consenti directement par l'artisan et non pas crédit à la consommation du CCI).

Les rapports des co-échangistes sont ceux d'une situation de quasi monopsonne puisque la clientèle est en position dominante. Le degré de concurrence horizontale, entre ces ateliers, est tel que la demande de production revenant à chacun d'eux devient nulle si les prix pratiqués sont supérieurs à ceux du marché. Mais, sachant que, si les prix proposés par l'artisan sont inférieurs au prix du marché, il peut en attendre une augmentation de ses ventes, celui-ci écrase ses prix de production face à une concurrence aiguë, pour s'assurer une recette minimale déterminée par les frais d'exploitation et personnels, à peine supérieurs au niveau de subsistance.

L'acquisition de machines a été un espoir pour l'artisan, de détourner une partie de la demande vers son atelier devenu mécanisé, donc attractif puisque "moderne".

Nous avons vu que près des 3/4 des machines ont été acquises à partir de 1970. Ces achats ont été financés, pour moitié, par appel à une épargne extérieure à l'atelier. Les artisans ont pu croire, en acquérant des machines, qu'ils allaient sortir du marasme qui est apparu dans leurs affaires, en 1970.

Mais il n'en a rien été.

Dans ce groupe d'ateliers, certains, peu nombreux échappent à cette évolution.

Des contacts extérieurs leur assurent une demande à la fois stable et suffisante pour modifier avantageusement le taux d'utilisation de leur capacité de production et donc leurs résultats d'exploitation.

Et c'est principalement l'accès au marché qui produit ces exceptions.

Une demande faible et instable paraît être le déterminant primaire de cette situation. D'autres épisodes d'étranglement apparaîtront une fois ce seuil franchi. Mais ceux-ci seront d'origine interne à l'atelier, alors que la demande est ici une donnée exogène.

Ces ateliers sont sans projet en matière d'emploi ou d'investissement et s'en remettent passivement au hasard pour réduire ces difficultés dont l'origine et la responsabilité leur échappent totalement.



Nous avons rencontré précédemment cette stagnation par la demande, dans le cas des "ateliers professionnels sans intervention extérieure". Nous voyons confirmé ici l'importance du marché en tant que moteur de l'expansion des unités de production.

Ce constat nous amène à réfuter une conception très couramment répandue et admise qui situe les blocages du secteur artisanal du côté de l'offre et des facteurs de production. Or, dans le cas des ateliers analysés jusqu'ici, c'est la demande qui est la cause première du marasme de l'artisanat. Nous verrons qu'une fois obtenu l'accès au marché, c'est effectivement du côté de l'offre que doit se porter l'analyse.

#### b) Terrain

Les ateliers sont implantés sur des parcelles louées dans 87 % des cas. Le coût unitaire mensuel moyen de location est de 17.800 F, pour 113 m<sup>2</sup>, tous quartiers confondus, soit 15 % de la recette mensuelle. Plus de la moitié des ateliers ont changé une fois d'implantation dont la durée moyenne n'a pas excédé 3 ans et demi. Les 13 % de parcelles en propriété ont été acquis par attribution de l'Administration coloniale.

#### c) Construction

L'artisan est propriétaire dans 75 % des cas, et donc locataire dans 25 %.

Les coûts de construction par atelier s'élèvent à 0,24 MCFA. Les ressources qui y sont affectées sont les suivantes :

Autofinancement	: 2,4 MCFA (83 %)
Participations extérieures	: 0,5 MCFA (17 %)
<hr/>	
Total	: 2,9 MCFA (100 %)

## d) Montant total des immobilisations et moyens de financement

	Ateliers ivoiriens		Ateliers africains non ivoiriens		Total	
	↓	→	↓	→	↓	→
Machines	95 %	4,055	83 %	12,78	83 %	16,835
			24 %		76 %	100 %
Terrains	-	-	-	-	-	-
			-		-	-
Constructions	5 %	0,22	17 %	2,658	17 %	2,878
			8 %		92 %	100 %
Total	100 %	4,275	100 %	15,438	100 %	19,713
			22 %		88 %	100 %

Tableau 6 : Montant total des immobilisations par nationalité en millions CFA courants cumulés (1975).

Chaque atelier a dû mobiliser, en moyenne, 1,2 M CFA pour financer ses immobilisations, telles qu'elles étaient au moment de l'enquête.

Les moyens de financement utilisés étaient ainsi répartis :

Moyens de financement	Machines		Constructions		Total	
	↓	→	↓	→	↓	→
Participation extérieure	46 %	7,754	94 %	0,488	42 %	8,242
			60 %		6 %	100 %
Autofinancement	21 %	3,554	83 %	2,39	30 %	5,944
			140 %			100 %
Crédit fournisseur	16 %	2,738	-	-	14 %	2,738
Crédit fournisseur			100 %	-	-	100 %
Crédit à court terme	17 %	2,789	-	-	14 %	2,789
			100 %			100 %
Total	100 %	16,835	85 %	2,878	15 %	19,713
						100 %

Tableau 7 : Moyens de financement par type d'immobilisations (en MCFA, 1975)

On rappellera l'importance du financement sur épargne personnelle ou extérieure, dans l'ensemble des investissements de ces ateliers.

Près des 3/4 des principales immobilisations sont acquises sur fonds d'épargne. Les participations extérieures directes (42 %) et indirectes (14 %) sont essentielles à la formation du capital productif de ces ateliers et donc à leur existence même, puisqu'elles permettent de mobiliser plus de la moitié des ressources nécessaires à l'investissement.

La difficulté majeure de ces ateliers n'est pas de trouver des moyens de financement, puisque les participations extérieures y pourvoient largement. C'est la rentabilisation de l'investissement qui est ensuite problématique, compte tenu du blocage qu'induit la nature instable et le niveau réduit de la demande.

## 1222. Professionnels avec machine et intervention d'agents du secteur public

### A) Limite de l'échantillon

Trois caractères définissent ce groupe :

- le propriétaire de l'atelier est un professionnel du travail du bois
- tous ces ateliers sont mécanisés,
- l'achat des machines a été financé partiellement ou totalement, directement (commanditaire) ou indirectement (avaliste), par un ou plusieurs individus qui exercent une activité salariée dans le secteur public.

### B) Caractéristiques principales

Nous avons retenu 16 ateliers dans ce groupe d'unités de production, soit 20 % de l'échantillon général, 12 ateliers appartiennent à des ivoiriens (29 % de l'ensemble des ateliers ivoiriens de notre enquête), 4 autres sont la propriété d'africains non-ivoiriens (12 % des ateliers africains non ivoiriens recensés globalement).

La totalité de ces ateliers ont été ouverts depuis 1965, dont la moitié depuis 1970.

Chaque atelier emploie 10 individus, toutes fonctions confondues (écart type  $\pm 5$ )  
Le niveau moyen du chiffre d'affaires est de 10 M CFA en 1974, par atelier.

### C) Immobilisations et moyens de financement.

#### a) Machines

Le montant total de la valeur d'achat courante cumulée des machines est de 24,7 M CFA, soit 16 % du capital-machine recensé dans l'échantillon général.

Ces ateliers ont acquis 72 machines depuis 1963 :

1961/1965	: Achat de 4 machines	( 5 %)
1966/1970	: Achat de 23 machines	(32 %)
1971/1975	: Achat de 45 machines	(63 %)

A l'achat, 93 % du parc de machines utilisé par ces ateliers était neuf, le reste d'occasion.

Chaque atelier utilise en moyenne 6 machines dont la valeur d'achat courante cumulée est de 1,5 M CFA. Les ivoiriens ont réalisé 83 % de ces investissements mécaniques, soit 21 % de l'ensemble des immobilisations en machines produits par eux dans l'échantillon général.

Les africains non-ivoiriens ont acquis 17 % de ces immobilisations, soit 8 % de l'ensemble du capital-machines réalisé par eux dans l'enquête générale.

# EVOLUTION DE LA VALEUR COURANTE CUMULEE DES ACQUISITIONS DE MACHINES ( Professionnels avec machines et intervention d'un agent du secteur public )

Millions  
de FCFA

25

20

15

10

5

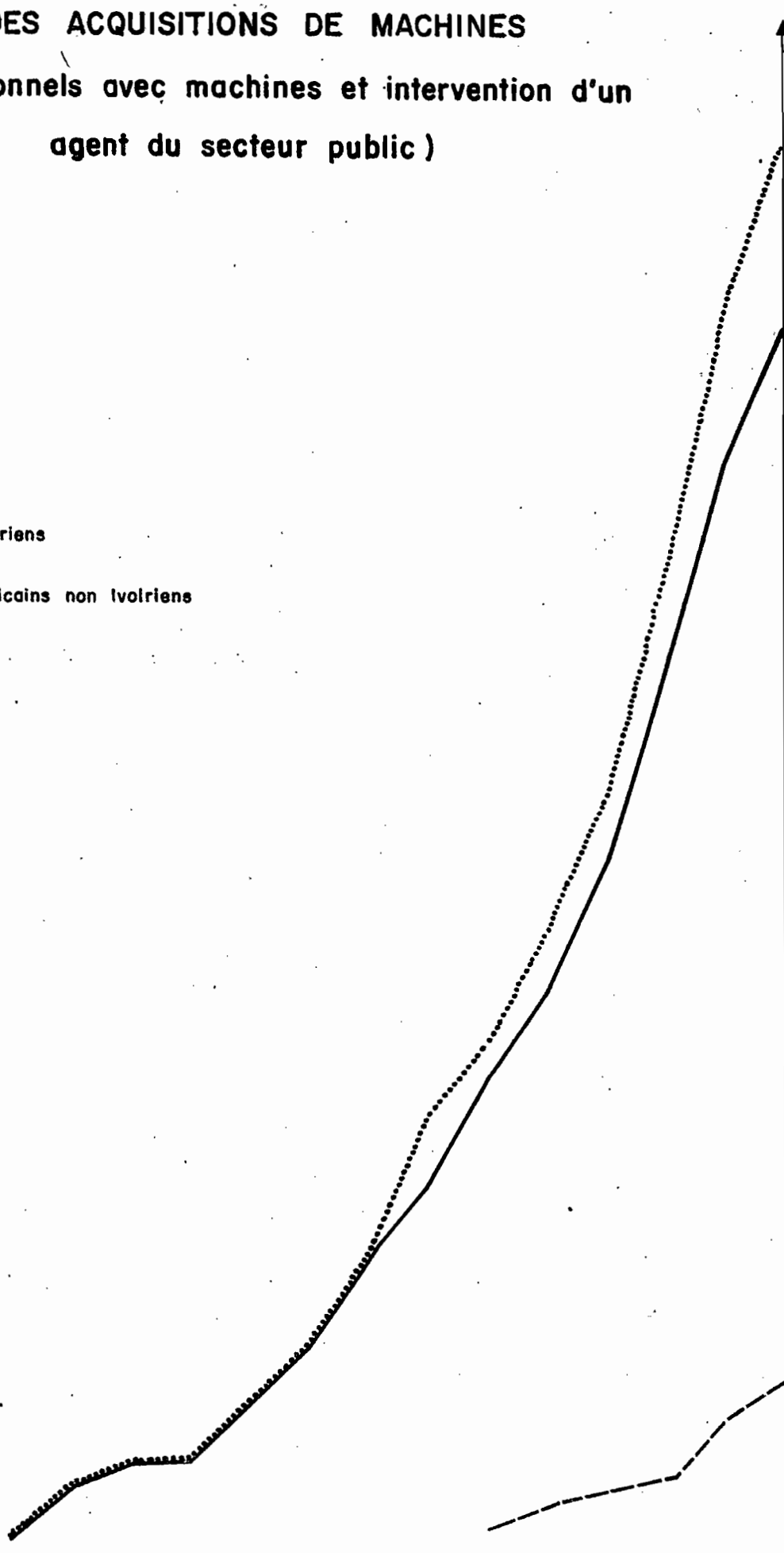
1960

1965

1970

1975

- Ateliers Ivoiriens
- - - Ateliers Africains non Ivoiriens
- ..... Ensemble



Les sources de financement sont au nombre de quatre : autofinancement, crédit fournisseur, crédit à court et moyen terme et participations extérieures.

	Ateliers ivoiriens		Ateliers africains non ivoiriens		Total		
Autofinancement	21 %	4,384	89 %	0,522	11 %	4,906	100 %
Crédits fournisseur	12 %	2,4	100 %	-	-	2,4	100 %
Participation extérieure directe	5 %	1,015	51 %	0,969	49 %	1,984	100 %
Crédit à court terme	24 %	4,885	92 %	0,435	8 %	5,32	100 %
Crédit à moyen terme	38 %	7,795	77 %	2,3	23 %	10,095	100 %
Total	100 %	20,479	83 %	4,226	17 %	24,705	100 %

Tableau 8 : Financement du capital technique par nationalité.  
(en valeur d'achat courante cumulée - 1975)  
MCFA

aa) Autofinancement

Le montant courant autofinancé est de 4,9 M CFA, soit 20 % du financement-machine de ce groupe. Les ivoiriens réalisent 90 % de cet autofinancement et autofinancent 21 % de leurs achats de machine, les africains non-ivoiriens 12 %.

Les différentes formes d'autofinancement sont les suivantes :

- épargne tirée d'une activité parallèle, principalement des revenus de l'immobilier,
- épargne tirée de l'activité manuelle de menuiserie pratiquée antérieurement (tâcheron). Celle-ci représente 87 % des ressources autofinancées.

Chaque atelier autofinance, en moyenne, 0,3 M CFA de ces acquisitions de machines (20 %) dont 0,26 sont tirés de l'activité productive manuelle passée. L'exiguïté de l'échantillon et le flou des données collectées relative à la période de constitution de cette épargne, ne nous permettent pas de fournir une indication sur la capacité d'autofinancement.

La répartition de l'autofinancement est la suivante :

	Première acquisition		Seconde acquisition		Total	
Somme des valeurs d'achat cumulées courantes des machines	22,593	91 %	2,112	9 %	24,705	100 %
Nombre de machines	61	85 %	11	15 %	72	100 %
Importance relative de l'autofinancement	13 %		92 %		20 %	
Part de l'autofinancement mobilisé	60 %		40 %		100 %	

Tableau 9 : Répartition de l'autofinancement par génération de machines (en M CFA courants - 1975).

Il ressort du tableau précédent que l'effort financier est essentiellement fourni lors de la première acquisition de machines et que l'autofinancement n'est pas la principale ressource mobilisée pour assurer ce financement.

#### ab) Crédits fournisseur

Le montant courant de cette ressource est de 2,4 M CFA, soit 10 % de l'investissement-machine.

Ils portent sur du matériel neuf à l'achat, et sont accordés par les revendeurs de machines industrielles à condition qu'un avaliste se porte garant et honore éventuellement les traites engagées par le débiteur (artisan) insolvable.

Ce sont ici de fonctionnaires ivoiriens qui ont accordé leur garantie personnelle à ces menuisiers.

ac) Crédit des banques et des institutions spécialisées

C'est dans ce mode de financement que vont apparaître l'importance et la nature des interventions d'agents de la fonction publique.

Le type d'interventions le plus fréquent est celui dans lequel un ou plusieurs fonctionnaires participent en tant qu'avalistes, à l'obtention de prêts à court terme ou moyen terme accordés aux artisans par les différentes institutions de crédit.

Le montant courant des crédits obtenus par aval d'un agent de l'Etat, s'élève à 15,4 M CFA, soit 62 % de la valeur des immobilisations en machines de ce groupe d'ateliers.

Les ivoiriens obtiennent 83 % des crédits ainsi disponibles, les africains non-ivoiriens 17 %.

Les 2/3 des crédits disponibles sont à moyen terme, distribués par le Crédit de Côte d'Ivoire (banque d'affaires et de développement ivoirienne spécialisée, , entre autre, dans les crédits aux PME).

Le reste des prêts consentis est à court terme et distribué par des sociétés de crédit spécialisées (Safca, Sif).

Sachant que 91 % de l'effort financier et réalisé à la création de ces ateliers, on notera que 87 % des fonds nécessaires à la première acquisition de machines ont été fournis par des fonctionnaires, sous la forme d'avances de fonds (10 %) et d'aval auprès des banques (90 %). C'est la création même de ces ateliers qui a été ainsi rendue possible.

ad) Participations directes des agents de la fonction publique.

Le montant courant de ces participations directes atteint 1,9 M CFA, soit 8 % du financement-machine de ce groupe.

Les ivoiriens et les africains non-ivoiriens se partagent également cette ressource.

ae) Réflexions sur la nature des interventions des agents de la fonction publique.

La caractéristique formelle du lien qui met en relation artisan et fonctionnaire, est sa nature familiale.



aea) Cas des interventions indirectes (avalistes)

Nous savons que 62 % du financement-machine sont ainsi obtenus. Les motifs de ces interventions semblent plus sociologiques qu'économiques; c'est par solidarité vis à vis du groupe familial que le fonctionnaire accorde sa confiance à un artisan de sa famille. Son rôle est passif, potentiel, et généralement ne débouche pas sur une participation réelle et intéressée dans l'activité de l'atelier.

aeb) Cas des interventions directes (commanditaires).

Les liens familiaux ne sont pas le moyen de réaliser l'interconnexion entre les plans d'agents économiques aux projets complémentaires (fonctionnaire-épargnant/artisan-investisseur), puisque, seuls, les artisans sont les instigateurs de l'immixtion des agents de la fonction publique, dans ce groupe d'ateliers.

Les modalités de prêts consentis par les fonctionnaires à leur parent artisan, confirment la nature solidaire et familiale de ces participations. Les prêts sont sans intérêt et d'une durée indicative; ils donnent parfois un droit de regard au commanditaire sur le fonctionnement de l'entreprise artisanale, par mesure conservatoire.

Certains fonctionnaires consentent des avances à des artisans alors que par ailleurs, ils projettent des investissements industriels, dans d'autres activités.

Ce n'est pas par cette voie-là, compte tenu de sa faible importance en valeur et de sa nature passive, que les agents de la fonction publique deviennent des investisseurs capitalistes.

Nous nous sommes tenus exclusivement au pouvoir économique dans l'atelier pour juger de l'ascendance du fonctionnaire commanditaire sur l'artisan débiteur. Nous avons vu qu'au niveau de la gestion et de la direction de l'atelier l'artisan conservait son autonomie. On peut se demander tout de même si une relation de clientèle ne se développe pas, éventuellement, entre le bailleur de fonds et le débiteur.

A côté de ces aspects financiers, ces interventions permettent aux artisans d'obtenir certains marchés publics ou de réaliser au profit de fonctionnaires des travaux de fabrication ou de réparation. Cette incidente explique le niveau relativement important du chiffre d'affaires de ces ateliers.

L'apparente relation fonctionnelle qui existe entre la participation des fonctionnaires dans le financement de ces ateliers et la bonne situation générale de ceux-ci, s'explique donc à la fois par son aspect financier direct ou indirect et son impact stimulant sur la production. Assurée de pouvoir produire et vendre, l'entreprise artisanale se développe sans heurt.

aec) Fonction des agents extérieurs intervenant

Ce sont des agents de la fonction publique dont le niveau indiciaire est variable : depuis le très haut fonctionnaire jusqu'au comptable ou à l'infirmier.

Plus que leur place dans la hiérarchie de la fonction publique, c'est leur appartenance à l'Administration qui caractérise ces individus.

Il ne s'agit plus de sonder leurs motivations mais de repérer les éléments objectifs qui leur permettent de s'engager dans de telles interventions pour quelques raisons que ce soit.

La régularité de leur rémunération et la stabilité de leur emploi, les font être des avalistes privilégiés auprès des banques. De plus, leurs possibilités financières sont sans doute améliorées par les facilités diverses que leur procure ce statut.

aed) Activités économiques parallèles des menuisiers

La moitié des artisans de ce groupe ont réalisé quelques investissements en dehors de leur branche. Ce sont des mises en valeur agricoles, plantation de cacao, palmier à huile ou légume par exemple.

Des quelques cas rencontrés, on tire indicativement le schéma de financement suivant : les terrains sont acquis par autofinancement et transfert <sup>du surplus</sup> d'une activité en fonctionnement (menuiserie) vers une autre en création (plantation). Les crédits de la Banque Nationale de Développement Agricole viennent compléter ces ressources propres.

Il s'agit aussi de construction immobilière; celle-ci mobilise le surplus dégagé de l'activité de menuiserie auquel viennent s'ajouter des crédits bancaires. Construction d'hôtels ou de villas assurent à ces entrepreneurs des gains nets substantiels.

Un croisement d'épargne et d'investissement entre activités peut déboucher sur un micro-processus d'accumulation productive.

aec) Activités connexes des fonctionnaires intervenants

De même que les fonctionnaires intervenaient dans le financement des menuiseries, d'une manière directe ou indirecte, ils lancent des unités de productions agricoles ou industrielles, sur les mêmes ressources. La différence essentielle est que les fonctionnaires-investisseurs attendent de ces capitalisations connexes des profits, ce qui n'était pas le cas pour leur intervention dans la menuiserie.

Ces activités sont agricoles : plantation de café et cacao, élevages de porcs, moutons et boeufs.

La construction immobilière est ici aussi un investissement privilégié.

L'industrie tend à susciter quelques projets (fil électrique, batterie automobile par exemple).

af) Facteurs de blocage de ces unités de production

A la différence de ce qui a été vu jusqu'à présent, les goulots d'étranglement repérés ici sont induits par une expansion notable.

afa) Espace de production

L'exiguité relative de ces ateliers et l'implantation en zone urbaine dense sont des éléments négatifs.

L'aménagement de zone industrielle vient répondre à ce besoin d'espace productif. On doit préciser que l'implantation en zone industrielle n'assure pas à elle seule, l'expansion. Ce n'est que le moyen de réduire un blocage défini et d'assurer la pérennité de l'expansion. Elle ne peut en aucun cas l'amorcer; ce n'est pas la panacée à la stagnation de l'artisanat.

Au contraire même, pour les petits ateliers artisanaux qui vivent d'une demande émanant d'une clientèle de quartier, l'expulsion vers des zones péri-urbaines serait mortelle : perte presque totale d'une clientèle déjà instable et minimale sans contrepartie assurée, coût de déménagement, frais d'installation sur les lots attribués (branchement électrique, construction, ...) ; coût de transport, ... Seuls les ateliers déjà performants peuvent prétendre à ces implantations et en assurer les frais. Et c'est principalement le cas des ateliers de ce groupe. Quatre d'entre eux étaient gérés par des artisans, dans les quartiers denses d'Abidjan. L'obtention de marchés réguliers, un financement relativement aisé, l'attribution de parcelle en zone industrielle, les ont conduits à modifier leur

structure de production qui s'apparente maintenant à une forme de fabrication industrielle : le capital immobilisé par actif est relativement important, la production tend à se standardiser, des comptes de gestion apparaissent, les tâches de direction et d'exécution se spécialisent.

Le glissement de l'artisanat vers des formes plus productives de fabrication s'opère ici.

Les quelques ateliers qui constituent ce groupe, seront les seuls susceptibles de réaliser cette mutation.

Le quart de ceux-ci a effectué ce glissement et fonctionnent maintenant à une échelle industrielle (20 M CFA de chiffre d'affaire en 1974).

#### afb) Mise en place d'une comptabilité

La connaissance quantitative et suivie du fonctionnement de l'entreprise se révèle être une nécessité à partir d'un certain niveau de production. Il est notable que ce soit dans ce groupe d'unités de production qu'apparaissent les premiers comptes d'activité. Dans l'ensemble des ateliers vus précédemment, les artisans jugeaient inutiles de mettre en forme comptable des flux irréguliers, faibles et contingents. L'absence de comptabilité n'implique pas qu'elle soit la cause, ou une des causes, de la stagnation d'une partie importante des unités de productions artisanales.

Les artisans actifs perçoivent spontanément l'intérêt d'une comptabilité à laquelle ils s'initient par la tenue d'un livre de compte quotidien (Entrée/Sortie) quand ils savent lire et écrire.

Sinon, c'est un jeune parent scolarisé qui est chargé de transcrire régulièrement les recettes et dépenses dans un livre comptable.

La tenue d'une comptabilité en partie double peut être ensuite confiée à une société de service qui collecte factures et pièces comptables pour les restituer sous forme normalisée.

C'est à ce niveau de fonctionnement que l'analphabétisme devient un handicap sérieux pour l'artisan.

#### afc) Besoin en fonds de roulement

L'augmentation du niveau de la production des ateliers fait naître des besoins nouveaux en matière de trésorerie.

La constitution de stocks de matière première, de produits intermédiaires et de produits finis, les facilités de paiement consenties à une clientèle plus nombreuse nécessitent un volant de trésorerie plus large.

Divers procédés sont utilisés pour mobiliser ce fonds de roulement :

acomptes reçus de la clientèle,  
avances sur marché public,  
crédit court bancaire (découvert),  
avances liquides remboursables consenties par des tiers,  
autofinancement.

Faute de pouvoir mettre en oeuvre une ou plusieurs de ces ressources, les entreprises sont parfois contraintes de refuser des marchés.

ag) Croissance des investissements en machines de 1962 à 1974

De l'indice 100 en 1962, le capital-machine par atelier passe à 141 en 1974, soit une croissance de 2,7 % l'an, en valeur réelle. (On notera l'ascendance exponentielle de la courbe de croissance des valeurs d'achat courantes cumulées - cf. supra page 45).

Cette modeste augmentation du taux de croissance réel moyen des immobilisations en machines par atelier et par an voile en fait, une bonne utilisation de la capacité de production : le taux d'utilisation moyen est de 75%. Remarquons que 98 % des machines utilisées par ces ateliers étaient neuves à l'achat, ce qui ne peut qu'améliorer leurs performances. Notons afin que le renouvellement du matériel commence à être envisagé par quelques ateliers, et donc jusqu'ici tout investissement en machines était net.

ah) Projets d'extension

Une fois surmonté l'obstacle principal que représente le manque d'espace de production, ces ateliers ont tous l'intention d'augmenter le nombre et la qualité de leurs machines.

L'augmentation prévue "pour les années à venir" (sic), c'est à dire à moyen terme, devrait multiplier la valeur courante des immobilisations par 2,6. La création d'emplois conséquente est évaluée à 76 postes, ce qui développerait l'emploi dans ces ateliers dans une proportion de 1,5 environ.

L'élasticité de l'emploi par rapport au capital est égale, indicativement à 0,3. Cette proportion rapportée à la valeur absolue des variables de capital et d'emploi est remarquable.

En effet, le niveau moyen du capital technique par atelier est faible (1,5 M CFA), celui de l'emploi est élevé (10 postes en moyenne, par atelier), si bien qu'une forte croissance relative du capital ne mobilisera, en fait, que peu de ressources (2,5 M CFA en moyenne, par atelier) mais induira la création de 5 emplois par atelier.

Or, 80 emplois permanents créés au total permettront une distribution de revenus à 80 familles ou 500 personnes environ.

La nature "labor using" de cette activité est ainsi indiquée.

#### h) Terrain

Les ateliers sont implantés sur des parcelles louées dans 88 % des cas. 63 % sont sur des parcelles appartenant à des particuliers et 25 % sur des terrains situés en zone industrielle. Les implantations dans ces zones sont définitives et six fois moins coûteuses que les locations :

-Redevance moyenne par mètre carré et par an en zone industrielle : 350 CFA

-Prix de location moyen par mètre carré et par an sur terrains particuliers : 2.000 CFA.

12 % des terrains sont la propriété de l'artisan qui l'a acquis par autofinancement.

#### c) Construction

L'artisan est propriétaire des murs dans 94 % des cas.

Ces acquisitions sont principalement autofinancées par l'épargne réalisée avant la création de ces ateliers, pendant une période de production artisanale manuelle

Autofinancement	:	33,8 M CFA	(95 %)
Crédit fournisseur	:	1,4 M CFA	( 4 %)
Participation extérieure	:	0,5 M CFA	( 1 %)
<hr/>			
Total	:	35,7 M CFA	(100 %)

Les participations extérieures, faibles, sont le fait de fonctionnaires.

On s'étonnera de la structure de financement de ces actifs immobiliers, plus particulièrement pour les ateliers qui sont maintenant implantés en zone industrielle.

Aucun crédit d'équipement, ni subvention, ne leur ont été accordés. Leur capacité d'endettement est-elle saturée par les achats à tempéramment de machines ? Si c'était effectivement le cas, la prudence des banques serait à l'origine de ce manque.

C'est donc sur leurs fonds propres que ces entreprises financent leurs actifs immobiliers; ce qui, concrètement, conduit à la situation suivante, typique de ces constructions à usage industriel : elles évoluent pierre par pierre, au rythme de la capacité d'autofinancement pour n'être achevées qu'après quelques années de fonctionnement de l'atelier.

## d) Valeur totale des principales immobilisations et moyen de financement

Autofinancement: (64%)	Machines	4,906 M CFA	13 %
	Terrains	0,41 M CFA	1 %
	Constructions	33,862 M CFA	86 %
	Total	39,178 M CFA	
Crédit fournisseur: (6 %)	Machines	2,4 M CFA	64 %
	Terrains	-	-
	Constructions	1,35 M CFA	36 %
	Total	3,75 M CFA	
Participation extérieure: (4 %)	Machines	1,984 M CFA	82 %
	Terrains	-	-
	Constructions	0,435 M CFA	18 %
	Total	2,419 M CFA	
Crédit à court terme: (9 %)	Machines	5,3 M CFA	100 %
	Terrains	-	-
	Constructions	-	-
	Total	5,3 M CFA	
Crédit à moyen terme: (17 %)	Machines	10,095 M CFA	100 %
	Terrains	-	-
	Constructions	-	-
	Total	10,095 M CFA	
Total	Machines	24,705 M CFA	41 %
	Terrains	0,41 M CFA	1 %
	Constructions	35,647 M CFA	58 %
	Total	60,762 M CFA	100 %

Tableau 10 : Moyen de financement et actifs immobilisés (en M CFA - 1975).

	Ateliers ivoiriens		Ateliers africains non ivoiriens		Total
Machines	37 %	20,479	83 %	4,226	24,705
			83 %		100 %
Terrains	1 %	0,41	-	-	0,41
			100 %	-	100 %
Constructions	62 %	34,805	17 %	0,842	35,647
			98 %	2 %	100 %
Total	100 %	55,694	100 %	5,068	60,762
			92 %	8 %	100 %

Tableau 11 : Montant des immobilisations par nationalité (en M CFA - 1975)

Nous retiendrons la part prépondérante que les professionnels ivoiriens occupent dans ce groupe, puisqu'ils réalisent 92 % de l'ensemble de ces dépenses d'équipement.

L'importance relative que prend l'investissement immobilier productif dans les immobilisations des ateliers ivoiriens est notable.



### 1223. Autres ateliers professionnels

Cette rubrique résiduelle rassemble quelques ateliers mécanisés dont les propriétaires sont des professionnels du travail du bois.

Mais faute d'informations suffisantes, nous ne pouvons préciser la nature et l'importance exacte des interventions extérieures dont ils ont pu bénéficier.

Ces ateliers ont été, peu ou prou, aidés par l'OPEI, ou sont proches de l'organisation professionnelle qui encadre les artisans.

Quatre ateliers constituent ce groupe. Tous sont ivoiriens. Le niveau de l'emploi est, en moyenne et par atelier, de 19 individus, toutes fonctions confondues.

Le chiffre d'affaires s'élève à 30 M CFA par atelier (1974).

#### a) Immobilisation-machine

Le montant total des investissements techniques est de 11,3 M CFA, soit 7 % du capital-machine recensé dans la branche, et 11 % du capital-machine investi par les ivoiriens.

On a dénombré 35 machines au total, soit 9 % du stock-machine de l'enquête. Chaque atelier utilise en moyenne 9 machines.

Le financement des machines est ventilé comme suit :

Autofinancement	:	6,962 M CFA	61,8 %
Crédit fournisseur	:	1,5 M CFA	13,4 %
CCI (moyen terme)	:	0,3 M CFA	2,6 %
Crédit court	:	2,5 M CFA	22,2 %
<hr/>			
Total	:	11,262 M CFA	100 %

#### b) Terrain

Encore implantés dans l'agglomération abidjanaise, ces ateliers disposent en plus de parcelles en zone industrielle en cours d'aménagement.

#### c) Construction

Le montant courant cumulé de ces immobilisations est de 29 M CFA, dont 83 % sont autofinancés. Les autres ressources sont des crédits bancaires dont nous n'avons pas pu connaître les conditions d'octroi.

d) Ensemble des moyens de financement

Autofinancement	:	30,962 M CFA	77 %
Crédit fournisseur	:	1,5 M CFA	4 %
CCI (moyen terme)	:	0,3 M CFA	1 %
Crédit bancaire	:	7,5 M CFA	18 %
<hr/>			
Total	:	40,262 M CFA	100 %

Ces entreprises sont en voie d'atteindre, ou ont atteint une structure de production industrielle.

Une position privilégiée dans l'organisation professionnelle de la branche (syndicat), ou un contact étroit avec l'OPEI a accompagné l'expansion de ces unités de fabrication.

Ces avantages ont pu prendre des formes diverses que l'on a fait qu'entrevoir (attributions préférentielles de marché, accès au crédit plus facile...).

Quels que soient les différents aspects de ces interventions privilégiées, il en résulte un dynamisme très net qui démarque ces ateliers des autres unités de production de menuiserie.

Ces entreprises, dont les caractéristiques structurelles sont proches ou identiques de celles des ateliers les plus performants dans lesquels intervenaient des fonctionnaires, sont, avec ces derniers, les seuls cas d'unités de production artisanale qui ont pu atteindre une dimension industrielle, principalement grâce à l'accès à un marché étendu et stable, et à la résorption des goulots d'étranglement induits par l'expansion (trésorerie, espace de production, méthode de gestion...).

## 13 - Ensemble des ateliers professionnels

L'agrégation des résultats précédents permettra d'appréhender globalement l'importance de cet ensemble de production ainsi que ses caractéristiques générales.

## A) Caractéristiques principales

## a) Etat des principaux paramètres par type d'unité de production

	Nbre ateliers	L	K	K/L	CA	CA/L	Etr.	Ivo.
Prof. sans Mach. (1)	9 (11 %)	4	0,15	0,038	0,55	0,138	78 %	22 %
Prof. avec Mach. (2) sans Inter.	18 (23 %)	7	1,831	0,262	1	0,142	72 %	28 %
Prof. avec Mach. (3) + Inter. Privé	16 (20 %)	6	1,232	0,205	2	0,333	75 %	25 %
Prof. avec Mach. (4) + Inter. Public	16 (20 %)	10	3,797	0,38	11	1,1	25 %	75 %
Prof. avec Mach. (5) + Autre Inter.	4 (5 %)	19	10	0,526	30	1,58	-	100 %

Tableau 12 : Principaux paramètres par type d'unités de production (1975)

Colonne 1 : Nombre d'ateliers et importance relative de ceux-ci dans l'enquête générale,

Colonne 2 : Nombre d'emplois par atelier, toutes fonctions confondues,

Colonne 3 : Valeur courante du capital-machine immobilisé par atelier, (en million de francs CFA),

Colonne 4 : Capital par tête et par atelier,

Colonne 5 : Montant courant du chiffre d'affaires 1974, (en M CFA),

Colonne 6 : Chiffres d'affaires courant par tête d'actifs, par atelier (en M CFA),

Colonne 7 : Importance relative des étrangers (africains non-ivoiriens), par type d'atelier,

Colonne 8 : Importance relative des ivoiriens, par type d'atelier.

(1) Professionnel sans machine et sans intervention.

(2) Professionnel avec machine et sans intervention.

(3) Professionnel avec machine et intervention d'un agent du secteur privé.

(4) Professionnel avec machine et intervention d'un agent du secteur public.

(5) Professionnel avec machine et intervention d'une personne morale : OPEI, syndicat professionnel ou autre.

## b) Date de création des ateliers professionnels

1971/1975 :	42 %
1966/1970 :	39 %
1961/1965 :	12 %
avant 1960 :	7 %
	<u>100 %</u>

Bien que la moitié des ateliers aient été créés depuis 1970, un fléchissement très net du taux de création d'unités de production nouvelles est visible au début de la décennie 70.

## B) Besoins et moyens de financement

## a) Immobilisations

Machines	:	77,198 M CFA	49,9 %
Terrains	:	1,41 M CFA	0,9 %
Constructions	:	76,150 M CFA	49,2 %
Total	:	154,758 M CFA	100 %

Il ressort que les machines et les constructions sont les deux principaux postes à financer.

Les terrains sont le plus souvent en location.

## aa) Date d'acquisition des machines

1971/1975 :	61 % du parc-machines
1966/1970 :	29 %
1961/1965 :	9 %
1956/1960 :	1 %

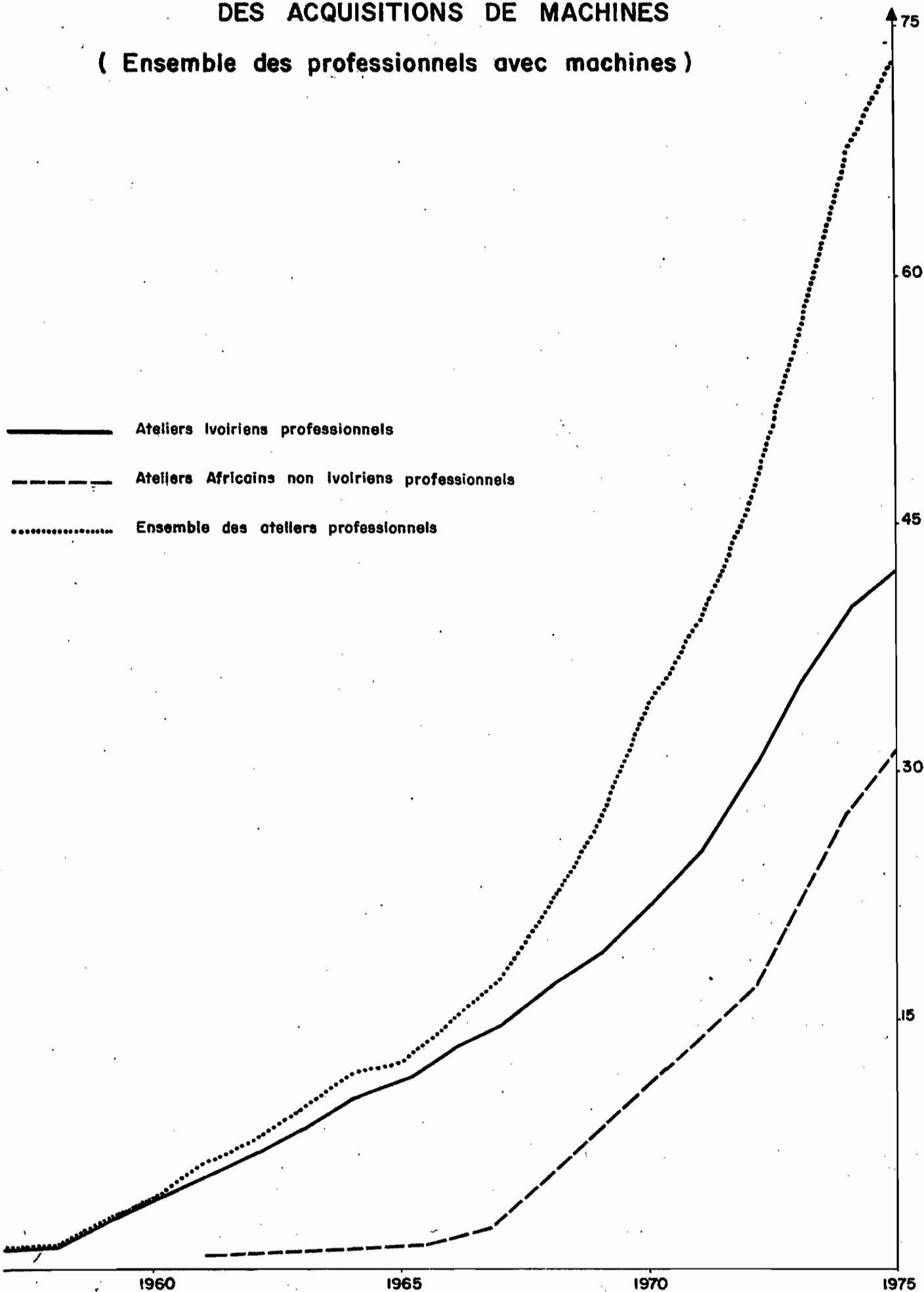
## ab) Croissance des immobilisations mécaniques

	Ateliers ivoiriens	Ateliers africains	Total
1971/1975	49 % 21,047	67 % 23,257	58 % 44,304
1966/1970	22 % 9,506	29 % 10,121	25 % 19,627
1961/1965	17 % 7,070	4 % 1,280	11 % 8,350
1956/1960	12 % 4,917	-	6 % 4,917
Total	100 % 42,540	100 % 34,658	100 % 77,198
	55 %	45 %	100 %

Tableau 13 : Croissance des immobilisations mécaniques de 1956 à 1975 (en M CFA - 1975)

# EVOLUTION DE LA VALEUR COURANTE CUMULEE DES ACQUISITIONS DE MACHINES ( Ensemble des professionnels avec machines )

Millions  
de FCFA



## b) Moyen de financement

Ressources	Ateliers ivoiriens	Ateliers africains non ivoiriens	Total
Autofinancement	70 % 75,075	58 % 26,868	66 % 101,943
	74 %	26 %	100 %
Crédit fournisseur	8 % 9,065	15 % 7,086	10 % 16,151
	56 %	44 %	100 %
Participation extérieure	3 % 3,085	17 % 7,576	7 % 10,661
	29 %	71 %	100 %
Crédit à court terme	12 % 13,135	5 % 2,454	10 % 15,589
	84 %	16 %	100 %
Crédit à moyen terme	7 % 8,095	5 % 2,3	7 % 10,395
	78 %	22 %	100 %
Total	100 % 108,455	100 % 46,284	100 % 154,739
	70 %	30 %	100 %

Tableau 14 : Moyens de financement des principales immobilisations de l'ensemble des ateliers professionnels (en M CFA - 1975).

L'autofinancement est la ressource principale mobilisée pour le financement des principales immobilisations de ces ateliers artisanaux (60 % du total).

Les ressources sur épargne propre (autofinancement) ou externe (participations extérieures) représentent près des 3/4 de ce financement.

L'accès au crédit bancaire est faible : 17 % du total. Il est surtout le fait des ivoiriens qui drainent, dans notre échantillon, 82 % des crédits à court et moyen terme consentis à l'ensemble de ces ateliers artisanaux (par atelier et en moyenne, les africains non ivoiriens disposent de 0,13 M CFA de crédits à court ou moyen terme, les ivoiriens de 0,79 M CFA).

On remarquera que le montant des participations extérieures est en raison inverse de celui des crédits bancaires.

Il semblerait que moins l'artisan a accès aux prêts des banques, plus il est contraint de solliciter des participations directes de son entourage familial mais surtout de sa clientèle (cas des ateliers africains non ivoiriens).

Au total, 63 unités de production composent ce groupe d'artisans professionnels; 36 sont la propriété d'africains non-ivoiriens (57 %) et 27 sont ivoiriennes (43 %).

La part relative de la valeur d'achat courante des principales immobilisations réalisées par chaque entité nationale est la suivante :

	Ivoirien	Africain non-ivoirien
Machines	55 %	45 %
Terrains	59 %	41 %
Constructions	86 %	14 %
Total	70 %	30 %

Par cette comparaison, on a voulu montrer la part prépondérante que les ivoiriens ont dans le processus d'accumulation de la branche. Par les interventions diverses dont ils bénéficient, des ateliers ivoiriens parmi les plus dynamiques, ont pu émerger d'abord d'une stagnation dans laquelle restent confinés les ateliers africains non-ivoiriens, puis opérer dans certains cas une mutation de leur structure de production, de type industriel.

Si l'amélioration de la situation de la plupart des ateliers ivoiriens est rendue possible par, principalement, l'intervention d'agents de la fonction publique, le glissement et la transformation d'unités de production artisanales en entreprises industrielles restent limités à quelques unités ivoiriennes.

Sur l'ensemble des ateliers dirigés par des professionnels, ivoiriens et non-ivoiriens, 10 % des unités de production ont pu transformer progressivement leur structure de production.

Toutes ces unités sont ivoiriennes.

Rapportée à la totalité des ateliers ivoiriens qui sont la propriété de professionnels, ces entreprises représentent 25 % de ceux-ci.

Le mouvement linéaire progressif présente donc, dans notre échantillon, deux caractéristiques essentielles :

il est exclusivement ivoirien,

il ne touche qu'une minorité d'ateliers.

C'est par une autre voie que va se réaliser le processus d'émergence d'un milieu d'affaires ivoirien, dans cette branche.



2- Non professionnels

#### A) Définition de l'échantillon

Les entreprises étudiées ici ont été sélectionnées à partir du double critère suivant :

- les propriétaires individuels ou les associés qui ont créés ces entreprises ne sont pas des professionnels du travail du bois, c'est à dire qu'ils n'ont pas suivi un apprentissage professionnel et n'ont jamais été salariés en menuiserie,
- des agents de la fonction publique interviennent dans le financement des immobilisations, sous la forme suivante :
  - propriétaire individuel
  - actionnaire
  - commanditaire
  - avaliste.

Ces individus ont eu généralement un indice élevé dans la fonction publique ou gouvernementale (sous-préfets, députés, anciens ministres ou directeurs d'entreprises publiques).

Dans les trois premières formes d'interventions, les fonctionnaires financent directement, à partir d'un surplus, effectif ou potentiel, dont ils disposent, la création ou l'extension d'une unité de production.

Dans le dernier type de participation, leur intervention est indirecte, virtuelle.

#### B) Caractéristiques principales

Nous avons recensé onze entreprises dans ce groupe d'unités de production, soit 15 % de l'enquête générale. Une des caractéristiques majeures de ce groupe est l'exclusivité des nationaux ivoiriens. Ce fait remarquable affirme l'importance que vont avoir ces entreprises non pas seulement en tant que potentiel de production, mais aussi comme produit d'un processus d'émergence sociale auquel seuls les ivoiriens participeront.

Cette ascension conduit les investisseurs nationaux non pas à être les seuls producteurs dans la branche, mais à rejoindre, et même dépasser, par l'ampleur de cette accumulation, les Libano-syriens et les Français qui gèrent encore des menuiseries en Côte d'Ivoire.

C'est ce dynamisme récent qui suscite l'intérêt.

Les ivoiriens qui vivaient de la menuiserie, ne se distinguaient pas des autres africains par leurs résultats; ces deux entités avaient la même structure artisanale de production, avec quelques percées contingentes d'individus, de part et d'autre.

Puis, vers la fin des années 60, apparaissent des Ivoiriens à un niveau de production duquel ils avaient été jusqu'à cette période absents, rejoignant et dépassant même les étrangers européens.

A cette ascension, les étrangers africains n'ont pas participé, comme le confirme l'exclusivité ivoirienne dans ce groupe d'entreprises.

Les indications relatives au chiffre d'affaires de ces entreprises donnent un montant agrégé de 226 M CFA pour 1974, soit, en moyenne 20 M CFA par entreprise avec une dispersion notable.

L'emploi occupe 226 personnes, toutes fonctions confondues, soit 20 emplois par unité de fabrication en moyenne. Les 3/4 des entreprises ont 12 employés ou plus, et la moitié emploie plus de 25 individus. Ces unités disposent de 120 machines au total, soit onze en moyenne par atelier; la presque totalité de ce matériel était neuf à l'achat; 50 % de ces machines ont été acquises depuis 1969.

Ces éléments descriptifs signalent le niveau relativement élevé de la capacité de production de ces entreprises, il en résulte le franchissement de seuils qualitatifs, matérialisé par l'apparition d'une structure de production de type industriel.

Ce sont les facteurs déterminants de celle-ci que nous allons envisager, à travers le processus d'accumulation de ces entreprises.

### C) Moyens de financement

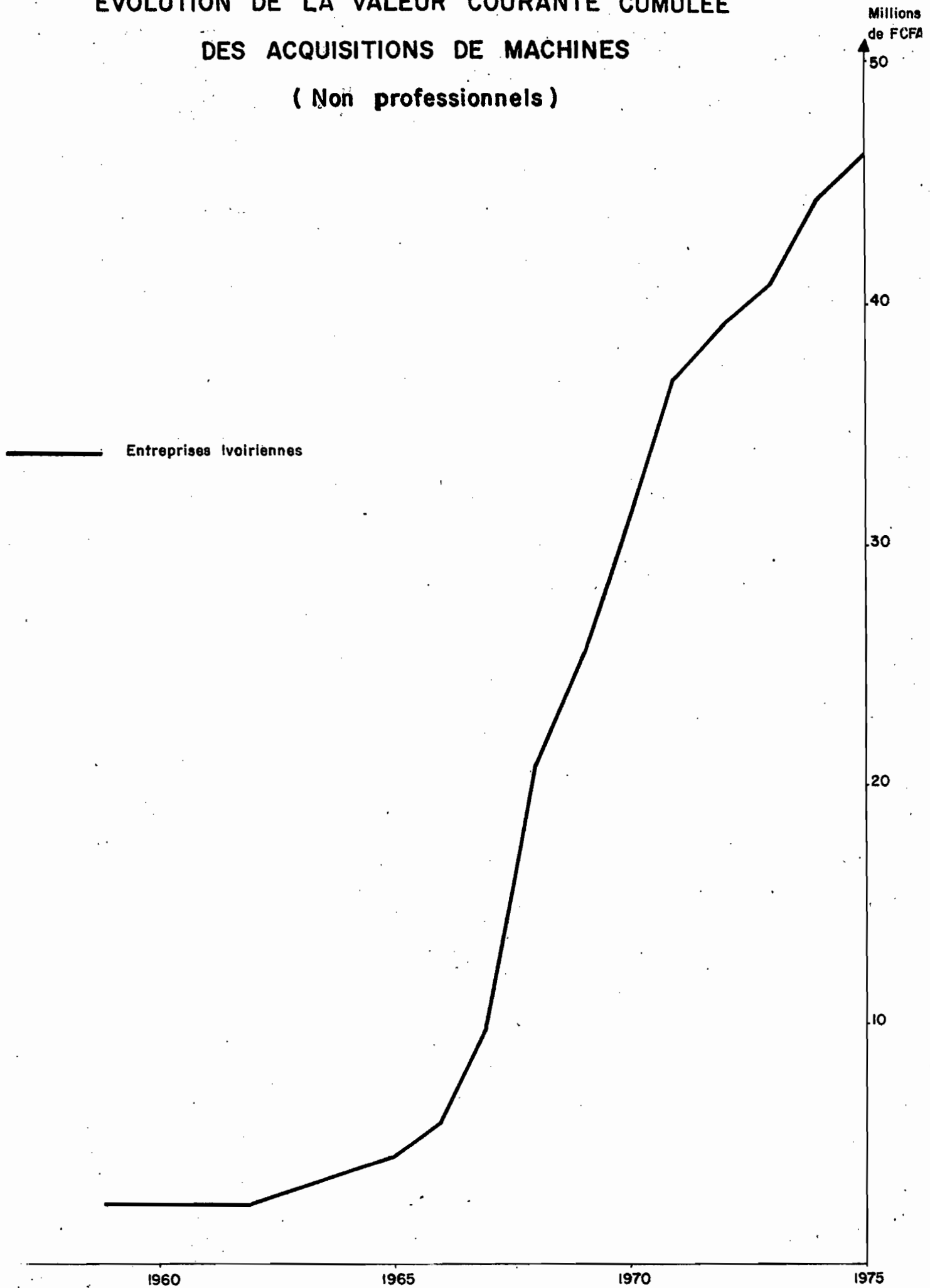
#### a) Machines

Les besoins de financement de ces unités de production relatif aux acquisitions de machines, s'élèvent à 49 M CFA, soit 32 % du total des immobilisations mécaniques de l'enquête générale.

Chaque entreprise dispose d'un capital technique de 4,5 M CFA en moyenne.

Sept moyens de financement ont été recensés :

# EVOLUTION DE LA VALEUR COURANTE CUMULEE DES ACQUISITIONS DE MACHINES ( Non professionnels )



Apport personnel	6,7 M CFA	14 %
Autofinancement	8,1 M CFA	17 %
Crédit fournisseur	2,4 M CFA	4 %
Participation extérieure	17 M CFA	35 %
Crédit à moyen terme (C C I)	5,1 M CFA	10 %
Sociétés de crédit (court terme)	5,8 M CFA	12 %
Banques commerciales	3,8 M CFA	8 %
<b>Total</b>	<b>48,9 M CFA</b>	<b>100 %</b>

Tableau 15 : Moyen de financements des principales immobilisations

Ces différents types de financement peuvent être regroupés en deux modes principaux :

- ressources sur épargne : apport personnel  
autofinancement  
participation extérieure
- ressources sur crédit : crédit fournisseur  
crédit à moyen terme  
sociétés de crédit (court)  
banques commerciales.

Les ressources sur épargne s'élèvent à 31,7 M CFA, soit 66 % du financement total des immobilisations mécaniques de ces entreprises.

Les ressources sur crédit font la différence, c'est-à-dire 17,2 M CFA ou 34 %.

L'importance relative du financement de ces entreprises sur fonds d'épargne n'est pas très différente de celle des autres ateliers envisagés jusqu'ici (73 %) pour l'ensemble des ateliers professionnels contre 66 % pour ces entreprises-ci). Si donc cette proportion globale ne paraît pas être typique d'une strate ou d'un groupe d'unités de production, la structure et les modalités de mobilisation de cette ressource divergent radicalement entre les ateliers professionnels et les autres entreprises.

aa) Ressources sur épargne

Ce sont l'apport personnel et les participations extérieures qui seront les moyens de financement sur épargne utilisés à la création de ces unités de production. En effet, l'autofinancement constitue un surplus investible ex post, c'est-à-dire qu'il apparaît après un ou plusieurs cycles d'exploitation; il ne peut constituer une ressource disponible à la création de l'entreprise. Or, comme nous le verrons, 50 % de l'effort financier est fourni à la création de ces entreprises; l'apport personnel et les participations extérieures représentent 67 % des ressources mobilisées pour les premières acquisitions de machines. L'autofinancement permettra ensuite le financement du tiers du reste des machines acquises ultérieurement par ces entreprises (8,1 M CFA autofinancés).

aaa) L'apport personnel est le fait de propriétaires individuels, qui disposent d'un surplus créé par une ou plusieurs activités conduites antérieurement ou parallèlement à la Menuiserie.

Cette ressource s'élève à 6,7 M CFA, soit 14 % du total des immobilisations en machines de ce groupe d'entreprises. L'existence et l'importance de cette ressource sont typiques de celui-ci.

Jusqu'à présent, les ateliers étudiés, pour ce qui était de leur financement sur épargne propre, utilisaient exclusivement leur capacité d'autofinancement pour dégager un surplus qui était issu principalement de leur activité non mécanisée, et destiné à l'acquisition de machines. L'apport personnel, fonds propre disponible initialement, était inexistant pour les ateliers sans machine, puisqu'il n'y avait alors pratiquement pas d'investissement de départ; c'est de cette activité manuelle de tâcheron qu'allait être dégagé un surplus investible.

Au contraire, pour ce dernier groupe d'entreprises, qui ne sont pas la propriété de professionnels du travail du bois, l'apport personnel est une ressource mobilisée initialement, et dans des proportions non négligeables (14% du financement-machine).

Cette source de financement connexe est localisée dans des secteurs d'activités tels que le commerce, la construction immobilière ou la plantation agricole. Des investissements productifs qui y ont été réalisés antérieurement, est dégagé un surplus qui, entre autre destination, vient s'investir, sous la forme d'apports-personnels dans ces unités de production.

Les entrepreneurs qui lancent ces activités multiples, sont principalement des agents de la fonction publique, et accessoirement d'anciens salariés du secteur privé. Leur caractéristique est de pouvoir dégager, de leur revenu salarial, un surplus, ou d'avoir un accès privilégié au crédit bancaire. Leur accumulation productive semble se diversifier dans différentes activités, plutôt que s'intensifier dans un seul secteur.

On remarquera que la menuiserie, dans les cas rencontrés ici, est la première branche d'activité industrielle dans laquelle est affecté ce surplus. L'élargissement de cette accumulation combinée est notable. Si les secteurs de l'immobilier, des transports ou du commerce, restent des lieux d'investissements privilégiés pour les épargnants individuels (nous avons pu seulement en constater l'existence et l'importance dans nos entretiens avec ces entrepreneurs), la menuiserie en tant qu'activité susceptible de prendre une forme industrielle face à une demande dynamique, devient un champ d'investissement à explorer.

Les apports personnels sont une forme de financement dans laquelle la fonction d'épargne et celle d'investissement sont confondues puisque détenues conjointement par un même individu. Par contre, la fonction de propriété et celle de gestion sont disjointes.

A la différence de l'atelier artisanal, dans lequel un même individu crée et gère l'activité, ces entreprises sont rarement directement exploitées par le propriétaire.

Le processus d'accumulation duquel elles participent implique cette dichotomie. Les branches d'où est dégagée l'épargne et dans laquelle est réalisé l'investissement étant distinctes, et l'investisseur n'étant ni professionnellement ni socialement destiné à les gérer, celui-ci délègue la gestion et l'exploitation de son entreprise à un responsable salarié.

L'objectif de l'investisseur est d'élargir le champ de son accumulation productive, en réinjectant l'épargne dégagée dans le circuit économique, sous forme de capital, là où des perspectives de profit sont révélées par le marché ou l'action de l'Etat.

#### aab) Participations extérieures

A côté d'un financement réalisé uniquement sur épargne individuelle, apparaissent des mises en commun d'épargne principalement sous la forme de société à responsabilité limitée.

Il n'y a là qu'une différence de degré avec ce qui précède (apport personnel), alors que l'artisanat relevait d'une autre forme d'épargne et donc d'accumulation.

Ces associations financières fournissent un peu plus du tiers des immobilisations en machines, en valeur courante, 16,959 M CFA, soit 35 % du total machine.

Elles consistent principalement en parts allouées à des tiers, pour la plupart fonctionnaires. Les entreprises qui mobilisent de telles ressources sont principalement la propriété de fonctionnaires.

On retrouve ici la distinction des fonctions de gestion et de propriété. Pratiquement, cela nous a conduit à rencontrer le gérant pour trouver le commanditaire. Le premier, par la nature de sa fonction, est aisément repérable puisque l'entreprise est le lieu où s'exerce concrètement celle-ci; le second se situe au contraire à l'extérieur du cadre de la production.

Les contacts avec les bailleurs de fonds sont parfois malaisés, puisque se faisant par l'intermédiaire du gérant qui ignore, plus ou moins, le nombre et la situation professionnelle exacte des propriétaires des moyens de production. Il rend compte à l'un d'eux de la situation, au cours de visite de contrôle que le co-propriétaire effectue périodiquement dans l'entreprise.

Les renseignements que le gérant est disposé à fournir pour joindre les tenants du capital sont quelquefois insuffisants ou vagues. On a tout de même pu contacter systématiquement le propriétaire ou co-propriétaire de toutes ces entreprises du groupe.

Les informations fournies par celui-ci sont parfois entachées d'erreur ou d'omissions que l'on peut supposer volontaires.

Connaître immédiatement les montants et l'origine des fonds engagés n'a pas été toujours possible; le nom et la position des co-propriétaires ont parfois été tus. On a pu tout de même réduire notablement cette marge de silence ou d'imprécision par des informations obtenues à d'autres sources. Les approximations qui subsistent, portent davantage sur les éléments quantitatifs (ressources financières et conditions d'allocations); pour le reste, c'est-à-dire données biographiques et socio-professionnelles des bailleurs de fonds) les résultats avancés sont sûrs.

En conséquence, malgré quelques incertitudes, les données sur lesquelles repose cette analyse paraissent suffisantes à mettre en évidence le rôle majeur qu'occupent les agents de l'Etat et, accessoirement, du tertiaire moderne, dans le processus d'accumulation nationale au niveau de la branche considérée et, par extension hypothétique, dans les petites et moyennes entreprises ivoiriennes.



Les motivations de cette intervention ne relèvent plus d'une entr'aide familiale, même si parfois les liens de parenté restent le cadre relationnel de ces associations.

L'objectif clairement exprimé par ces investisseurs est de réaliser un profit. Pourtant, le placement qu'ils réalisent dans la menuiserie n'est pas celui qui présente le meilleur rendement ou le moindre risque.

Malgré quelques échecs, la menuiserie, et d'autres branches d'activité de petites et moyennes entreprises (boulangerie, confection par exemple) commencent à attirer des investisseurs nationaux.

Ceux-ci mobilisent conjointement une épargne salariale (fonction publique principalement) et un crédit bancaire, et investissent dans des secteurs attractifs (bâtiment, transport, commerce) et nouveaux (menuiserie, boulangerie ...).

Le capital social de ces entreprises est exclusivement privé et ivoirien. Cette exclusivité est rendue possible par la divisibilité des investissements à réaliser. Une menuiserie peut être lancée en mobilisant les ressources nécessaires à l'acquisition de quelques machines. Cette adaptabilité de la masse d'investissement à l'épargne disponible rend possible une ivoirisation totale de certaines unités de production.

On peut envisager, sous forme d'hypothèse que les branches dans lesquelles l'investissement minimum par entreprise, est au plus égal à l'épargne détenue par un ou plusieurs détenteurs de capital, sont susceptibles de s'ivoiriser, du point de vue de la nationalité du capital.

Si cette proposition correspond assez bien au schéma d'ivoirisation d'entreprises de menuiserie pour lesquelles le financement bancaire reste réduit, elle n'est pas recevable dans d'autres activités (en effet, la boulangerie ivoirienne a été par contre largement financée sur ressources bancaires comme le montrera le travail que nous y effectuons actuellement).

#### ab) Crédit bancaire

La part du crédit bancaire dans le financement des immobilisations-machine s'élève à 14,8 M CFA ainsi répartis :

(10 %)	5,1 M CFA	Crédit à moyen terme du crédit de Côte d'Ivoire
(12 %)	5,8 M CFA	Crédit court des sociétés de crédit (Safca, Sif)
( 8 %)	3,9 M CFA	Crédit court des banques commerciales.

Compte tenu de l'étroitesse de l'échantillon, nous ne formulerons ici que quelques remarques générales. L'existence de crédits à moyen terme et l'importance relative du financement bancaire (30 %) est remarquable (rappelons que

pour l'ensemble des ateliers professionnels, cette proportion n'était que de 17 %).

Le crédit de Côte d'Ivoire intervient seulement dans des opérations de prêts pour lesquelles un ou plusieurs fonctionnaires garantissent la solvabilité du débiteur.

Les banques commerciales interviennent exclusivement de cette dernière strate d'entreprises, dans notre échantillon général.

On notera accessoirement l'existence de quelques crédits fournisseur : 2,4 M CFA ou 4 % du financement-machine.

#### ac) Croissance des investissements mécaniques

L'objet de ce point d'étude sera de repérer si la croissance des investissements mécaniques est le résultat d'une augmentation du nombre d'entreprises ou, au contraire, une intensification des investissements réalisés par chaque unité de production.

Comme nous l'avons fait précédemment, nous avons évalué le montant cumulé réel des investissements en machines de ces entreprises. Pour ce faire, nous avons appliqué un taux moyen de dépréciation monétaire de 5,5 % l'an aux valeurs d'achat courantes annuelles des machines.

De la base 100 en 1962, les investissements mécaniques passent à l'indice 928 en 1974; le nombre d'entreprises est multiplié par 5,5 dans le même temps.

Nous en déduisons qu'en moyenne les investissements techniques, par atelier, se sont accrus annuellement de 4,7 % et passent de l'indice 100 en 1962 à l'indice 169 en 1974.

(Nous avons assimilé investissement net et investissement brut compte tenu de la presque totale inexistence de renouvellement de matériel).

Cette intensification, bien que réduite en terme absolu, reste forte par rapport à celles enregistrées jusqu'ici; elle traduit un certain dynamisme dans la formation de capital fixe mécanique de ces entreprises. La signification de ce phénomène pourrait être d'affirmer la pérennité et l'affermissement de la position de ces entreprises dans la branche.

En effet, le taux de croissance annuel réel du capital machine par entreprise, est le plus élevé (4,7 % contre 1,5 % pour l'ensemble des ateliers professionnels), l'indice de productivité est le meilleur (chiffre d'affaires/capital-machine = 4,6 contre 2) et le taux d'utilisation de la capacité de production est relativement important (75 % contre 37 % en moyenne).

L'étalement des acquisitions de machines confirme cette croissance progressive :

1ère acquisition	:	50 %	du capital-machine
2ème	"	: 34 %	du capital-machine
3ème	"	: 6 %	" "
4ème	"	: 7 %	" "
5ème	"	: 3 %	" "

Au contraire, pour les ateliers précédents, nous avons noté la concentration de l'effort financier sur la première génération d'achats; une fois ces acquisitions faites, l'investissement mécanique stagnait; chaque unité de production nouvelle s'alignait sur ce schéma typique.

L'indication fournie à propos de l'utilisation de la capacité de production (75 %) se voit confirmer par les gérants ou les propriétaires de ces entreprises qui, lorsqu'ils ont évoqué leurs difficultés, n'ont pas fait allusion à la demande et à l'état du marché comme facteurs explicatifs de celles-ci. En effet, ces entreprises enlèvent sans difficultés des marchés publics importants qu'elles ne sous-traitent pas et qui leur assurent la possibilité de standardiser leur production et d'atteindre un niveau de fabrication à grande échelle. De plus, ils fournissent les principaux revendeurs de mobiliers de la place.

#### b) Financement des immobilisations foncières

Un cinquième seulement des terrains sont acquis en toute propriété par ces entreprises.

Deux-cinquièmes sont occupés par octroi d'un bail amphythéotique en zone industrielle.

Le reste des terrains est loué.

Les entreprises les plus importantes de ce groupe sont situées en zone industrielle, et disposent d'une bonne stabilité d'implantation.

On retiendra que pour ces unités, les acquisitions foncières ne constituent pas une immobilisation notable (1,3 M CFA autofinancé).

c) Financement des constructions à usage productif

La totalité de ces entreprises sont propriétaires des constructions immobilières. La valeur moyenne courante de celles-ci est de 16,3 M CFA, par unité de production. Cette moyenne voile deux réalités distinctes : selon que l'entreprise est située en zone industrielle ou pas, ces immobilisations sont en moyenne de l'ordre de 40 M CFA dans un cas, et de 1,5 M CFA dans l'autre. (Ces montants sont à rapprocher de la surface occupée par chaque type d'unités de production, en moyenne : 5300 m<sup>2</sup> en zone industrielle, 370 m<sup>2</sup> en ville).

Cette distinction interne n'est pas pertinente si on la considère statiquement, car on peut être tenté de nier la cohésion de ce groupe d'entreprises et par là même, prétendre à l'inadéquation de la typologie qui soustend l'étude.

Mais dans une optique dynamique, c'est-à-dire concrètement si l'on interroge les entreprises situées dans l'agglomération on est surpris de constater que leurs projets en voie de réalisation pour quelques-unes, seulement envisagés pour d'autres, sont la réalité des entreprises implantées en zone industrielle. Le décalage dans l'espace traduit un décalage dans le temps. C'est en cela que ce groupe d'unités de production est aussi homogène.

Pour l'ensemble de ces entreprises, le besoin en espace productif a été satisfait ou le sera; la question d'implantation et de surface nécessaire n'est pas un obstacle à leur expansion. Ce goulot d'étranglement a été franchi.

De plus, non seulement ces entreprises ont disposé d'espace productif en temps opportun, mais elles ont eu accès à des crédits bancaires pour aménager ces terrains et donc donner à cet espace sa destination de facteur de production. Les crédits bancaires constituent 50 % des ressources mobilisées pour la réalisation de ces constructions.

Il ne nous a pas été possible d'établir un plan de financement précis pour chacune d'elles et de dégager les conditions générales d'octroi de crédits bancaires à moyen terme.

On peut seulement avancer que ces entreprises, dans notre échantillon général, sont les seules qui bénéficient à la fois d'un accès aisé aux terrains à usage industriel et aux ressources financières nécessaires à la mise en fonction de ceux-ci.

La personnalité des investisseurs est sans aucun doute à l'origine de cette situation.

On a précédemment rencontré des entreprises d'un autre type qui ont eu accès aux zones industrielles, mais l'absence de disponibilités financières gelaît l'efficacité potentielle de ces implantations.

A côté des crédits bancaires, l'autofinancement vient compléter les moyens nécessaires à l'acquisition de ces investissements immobiliers.

#### D) Réflexion sur la situation de ces entreprises

Le niveau élevé de la demande qui revient à chaque unité de production constitue la clef de voûte de l'évolution de la structure productive de la branche.

La pénétration récente (1968/1970) de ces entreprises de non-professionnels sur le marché de la menuiserie en Côte d'Ivoire, est venue perturber la situation artisanale qui s'était développée depuis les années 60. Ces entreprises dont nous avons perçu la spécificité à travers leur accumulation, ont été créées ex nihilo, elles sont venues "coiffer" l'ensemble de l'artisanat qui évoluait partiellement vers des formes plus productives. La célérité et la possibilité de mobiliser un surplus investible idoine, la capacité technique et relationnelle de détourner à leur profit une partie importante de la demande, ont abouti à une percée rapide de ces entreprises, exclusivement ivoiriennes, qui entrent maintenant en concurrence avec les entreprises modernes étrangères de la branche.

Cette émergence d'une structure nouvelle de production, a conduit à une situation que les artisans caractérisent ainsi :

- l'artisanat n'a pas véritablement profité du "boom" de la demande induite par l'urbanisation,
- l'artisanat a vu sa part relative du marché se réduire,
- le nombre d'ateliers artisanaux s'est considérablement accru, aiguissant encore davantage une concurrence anarchique : entre 1964 et 1974 ce nombre a été multiplié par 10.

Chronologiquement, il apparaît une corrélation très nette entre l'émergence de ces entreprises de type industriel, et le déclin, ou en tout cas la stagnation, de l'artisanat. La fin des années 60 correspond simultanément à ces deux mouvements opposés.

De même que nous avons repérés quelques ateliers parmi les précédents, qui étaient en voie d'atteindre une dimension industrielle et donc d'affirmer en principe la possible mutation de l'artisanat en entreprise de type industriel (à la différence près que la fonction de gestion et de propriété y restaient confondues), nous avons repéré ici des entreprises dont la situation n'était guère satisfaisante. Mais dans un cas comme dans l'autre; les explications fournies pour ces exceptions n'ont pas infirmé l'argumentation formulée. On apprend ainsi que les quelques réussites artisanales tiennent à des interventions extérieures (OPEI, commanditaires-fonctionnaires, accès préférentiel au marché...) qui propulsent ces unités de production vers des structures d'activité plus productives.

Symétriquement, les échecs de quelques entreprises relativement importantes, de ce dernier groupe, sont dûs à des facteurs contingents ou circonstanciels.

Nous avons vu que ces entreprises, dans leur ascension, n'ont pas été freinées par les blocages rencontrés précédemment (niveau et nature de la demande, accès au crédit, tenue de compte d'entreprise, espace de production). Mais à leur niveau, d'autres goulots d'étranglement apparaissent.

La difficulté la plus fréquente porte sur le recrutement d'un encadrement compétent, plus particulièrement au poste de gérance. Nous avons vu le rôle majeur que joue le gérant, dans ce type d'entreprise, en tant que pivot entre les propriétaires des moyens de production et les salariés. Si cette position clé est défaillante, le fonctionnement et l'existence de l'entreprise sont mises en cause.

Nous avons rencontré parfois cette situation dans laquelle l'incurie du gérant était incriminée par les propriétaires pour expliquer le déclin de leur unité de production. Le gérant peut être effectivement responsable d'une médiocre exploitation de l'entreprise, mais il est concevable de penser que son attitude soit la conséquence d'un manque d'intérêt porté par les propriétaires à l'entreprise.

Nous savons que ces propriétaires sont aussi détenteurs d'autres actifs, et compte tenu du rendement comparé de l'ensemble de leurs placements ils s'attachent à suivre de plus près les activités à profit élevé. Dans cette stratégie, la menuiserie, en fonctionnement récent, n'est pas aussi profitable qu'un portefeuille d'actions de firmes étrangères.

De plus, une fois l'entreprise lancée, on mesure le risque financier que représente une telle opération qu'il est parfois préférable de stopper; vendre et réaliser des investissements de portefeuille, plus sûrs et plus rémunérateurs, devient nécessaire. Le gérant qui a perçu le raisonnement des propriétaires n'est guère motivé pour assurer l'exploitation de l'unité de production.

La compétence du gérant est nécessaire pour assurer le fonctionnement équilibré de l'entreprise, ou même se substituer parfois au désintéret des propriétaires des moyens de production.

Et pour cette fonction, les individus expérimentés font défaut; ils sont généralement recrutés parmi des expatriés. D'une manière générale, le manque de main d'oeuvre qualifiée est ressentie par des entreprises de cette importance, comme un handicap notable.

La situation plutôt satisfaisante des entreprises de ce dernier groupe, est confirmée par la nature de leur projet industriel :

- intégration verticale (exploitation forestière + transport du bois + scierie + menuiserie + réseau de distribution),
- essai d'ouverture vers les marchés européens par exportation de produits finis ou semi-finis.

Ces réalisations supposent une mobilisation importante de ressources financières à laquelle les institutions bancaires seront largement appelées à participer. Le marché extérieur devient alors le principal client de ces entreprises, et la demande nationale n'est plus qu'accessoire. Le marché intérieur peut tenir lieu d'exutoire pour cette structure productive si la conjoncture commerciale étrangère se dégrade, ce qui n'est pas sans effet sur la situation d'une partie des ateliers professionnels les plus avancés.

## CONCLUSION GENERALE

Aux termes de cette étude consacrée à la formation d'un capital productif privé ivoirien, deux séries de remarques peuvent être formulées :

- l'une méthodologique et analytique, relative à notre problématique et à l'exposition des résultats;
- l'autre opérationnelle, en rapport avec le processus d'ivoirisation du capital privé productif tel que nous l'avons circonscrit dans la branche.

### I. Remarques méthodologiques et analytiques

A) Il convient de situer l'apport du travail réalisé par rapport au champ d'analyse que supposaient le thème de formation d'un capital privé productif ivoirien et de promotion de l'entreprise ivoirienne.

a) Par notre enquête, nous avons localisé l'existence du processus de formation d'un capital privé productif ivoirien.

Nous avons précisé, dans la branche menuiserie, la position et l'évolution d'unités de production ivoiriennes en nous appuyant sur l'étude des moyens et caractéristiques de cette émergence industrielle ivoirienne. C'est donc principalement un travail de repérage du phénomène d'accumulation privée productive ivoirienne et des moyens de financement mobilisés que nous avons ~~principalement~~ réalisé.

b) Malgré l'importance de l'analyse consacrée aux artisans professionnels dans notre étude, cette dernière n'a pas été exclusivement centrée sur l'artisanat.

Notre problématique, en effet, nous a amené à embrasser l'ensemble de la branche, et cette approche globale ne permettait pas l'étude spécifique des différentes structures productives, artisanales et industrielles.

Pourtant, la position charnière de notre investigation a permis l'amorce d'une analyse de la sphère artisanale et de quelques-unes de ses caractéristiques structurelles, ce qui contribue sans doute à améliorer la connaissance du milieu de la petite production industrielle, au plan de l'accumulation principalement.

Mais cette contribution aurait nécessité, dans la perspective d'une étude spécifique de l'artisanat un élargissement de notre investigation au fonctionnement et à l'exploitation de ces unités de petite production (montage de comptes d'exploitation, suivi et observation à moyen terme des conditions de production des petits ateliers artisanaux et industriels par exemple).



c) Notre étude a été faite en terme de stocks (équipement); pour prétendre à une analyse complète d'une structure productive particulière il aurait fallu en réaliser l'articulation avec une analyse du fonctionnement en terme de flux, de ces mêmes unités de production.

Nous pensons que c'est de cette double approche (fonctionnement et équipement) que l'on pourra tirer une définition analytique du secteur artisanal.

d) En privilégiant l'étude de l'accumulation, nous avons pu préciser les besoins et les moyens de financement des investisseurs nationaux, mais sans fournir véritablement une analyse de leur rationalité économique.

Nous avons seulement donné, en connexion avec notre réflexion, des éléments de réponses sur les points suivants :

-Pourquoi les investisseurs ivoiriens étendent-ils leur accumulation productive à l'activité de menuiserie ?

-Pourquoi la formation de capital privé national se réalise-t-elle principalement sous la forme d'entreprises moyennes ou grandes, de type industriel ?

L'étude du comportement des investisseurs nationaux et de leur rationalité aurait nécessité de disposer de deux types d'information :

-l'un portant sur les données de fonctionnement de ces ateliers et entreprises ivoiriennes de la branche : évolution du cash-flow, rapport entre Bénéfice et chiffre d'Affaires et Bénéfice et Capitaux investis...

-l'autre relatif à l'idée que les investisseurs ivoiriens se font de ces paramètres.

Dans quelle mesure sont-ils pris en compte dans le calcul économique en tant que variables déterminantes ?

Si ces paramètres interviennent effectivement dans les choix d'investissement, quels procédés d'évaluation intuitifs, empiriques ou comptables, ces promoteurs utilisent-ils ?

En aval de cette analyse des motivations et choix en matière d'investissement, pourrait être précisée la terminologie, généralement floue, qui est utilisée pour nommer les agents qui participent à cette formation de capital productif privé national : investisseurs, promoteurs, entrepreneurs, chefs d'entreprise...

B) Un autre type de critique méthodologique portera sur l'exposition de nos résultats.

La présentation des résultats de notre enquête s'est faite à partir des caractéristiques formelles de l'accumulation productive des unités enquêtées (parmi les agents économiques ivoiriens, lesquels ont participé à la formation de capital dans la branche, et sous quelles formes ?

Ces critères ont permis d'établir une typologie d'unités de production distinctes du point de vue de leurs modalités d'accumulation; mais au niveau du fonctionnement et des résultats d'exploitation tels que nous les avons ébauchés, la pertinence de cette stratification a pu paraître moins évidente, compte tenu des écarts à la moyenne des principaux paramètres relatifs au fonctionnement de ces unités, à l'intérieur de chaque strate productive.

Cette dispersion tient à des facteurs contingents : gestion plus rigoureuse pour tel atelier ou demandes conjoncturelles plus importantes pour tel autre appartenant à la même strate productive telle que nous l'avons définie.

Par contre, une observation comparative de ces différentes strates productives, met en évidence une bonne corrélation entre le niveau moyen de la production et les modalités de formation du capital productif des ateliers de chaque strate.

Il apparaît ainsi que les conditions de l'accumulation (besoins et moyens de financement) et l'accès au marché sont interdépendants. On conclut, sous la forme d'une proposition biunivoque, qu'à un type de formation de capital correspond un niveau de production; les écarts de production constatés dans un même groupe d'accumulation ne sont que fortuits ou contingents, leur prise en compte n'infirment pas cette conclusion.

## II. Conclusion

A travers notre analyse empirique et inductive, nous avons montré l'existence et les caractéristiques particulières du processus d'ivoirisation des unités de production de la branche.

Il ressort que depuis la fin des années 60, la formation de capital productif privé national a été forte dans l'activité de menuiserie. Cette émergence s'est faite principalement sous la forme de création de grandes et moyennes unités de production ivoiriennes créées par des non professionnels.

Les glissements progressifs d'unités de production artisanales vers des formes d'activité plus productives ont été peu nombreux.

La petite production de menuiserie n'a donc pas bénéficié de l'expansion de la demande induite par la croissance générale de l'économie ivoirienne. Sa capacité de production est restée largement sous employée.

De nouvelles unités de production dites modernes, mieux placées dans l'accès au marché et au crédit du fait de la personnalité sociale de leurs promoteurs, ont drainé vers elles, l'essentiel de la demande.

Dans ces conditions, la situation de l'artisanat reste précaire. Et si l'objectif d'ivoirisation du capital a été largement atteint dans la branche, le processus suivant lequel il s'est réalisé ne va pas sans difficultés pour l'artisanat du bois.

Nous avons ainsi vérifié notre hypothèse d'articulation entre secteur artisanal et secteur moderne.

Malgré le caractère apparemment redondant de cette conclusion, il nous a semblé indispensable de montrer, en dernière analyse, cette interaction au sein du tissu productif afin d'infirmier la vision dualiste stricte (inarticulation entre secteur traditionnel et secteur moderne) qui prévaut le plus souvent en matière de promotion artisanale ou industrielle.

Dans une stratégie volontariste d'émergence de l'artisanat national, il paraît nécessaire de distinguer et d'articuler deux approches :

-l'une opérationnelle et micro-économique qui consiste à mettre à la disposition de l'ensemble, ou bien de quelques-unes, des unités de petite production, une combinaison, jugée optimale, de facteurs de production (capital, travail qualifié, technique adaptée). C'est là une forme classique d'action

promotionnelle dans le secteur artisanal; elle est nécessaire mais pas suffisante.

-l'autre relevant de choix stratégiques en matière de stratification sociale, de création et de répartition de revenus et donc de structuration du tissu productif.

En conséquence, la situation de la petite production artisanale ne dépend pas seulement d'une politique judicieuse de promotion, mais aussi du schéma socio-économique dans lequel elle s'inscrit.

C'est dans cette problématique à deux composantes que se situe nécessairement toute politique de promotion de l'entreprise ivoirienne.

Tableaux

- Tableau n° 1 : Moyens de financement du capital technique (professionnels sans intervention extérieure)
- Tableau n° 2 : Financement du capital technique des ateliers professionnels avec intervention d'agents du secteur privé.
- Tableau n° 3 : Source de financement et génération du capital technique.
- Tableau n° 4 : Importance des différentes générations de machines acquises jusqu'en 1975.
- Tableau n° 5 : Valeur courante et valeur réelle cumulées des investissements en machines de 1962 à 1975.
- Tableau n° 6 : Montant total des immobilisations par nationalité.
- Tableau n° 7 : Moyens de financement par type d'immobilisations.
- Tableau n° 8 : Financement du capital technique par nationalité.
- Tableau n° 9 : Répartition de l'autofinancement par génération de machines
- Tableau n° 10 : Moyens de financement et actifs immobilisés.
- Tableau n° 11 : Montant des immobilisations par nationalité.
- Tableau n° 12 : Principaux paramètres par type d'unités de production.
- Tableau n° 13 : Croissance des immobilisations mécaniques de 1956 à 1975.
- Tableau n° 14 : Moyens de financement des principales immobilisations de l'ensemble des ateliers professionnels.
- Tableau n° 15 : Moyens de financement des principales immobilisations des ateliers non-professionnels.

## Graphiques

Graphique n° 1 : Evolution de la valeur courante cumulée des acquisitions de machines (professionnels avec machines sans intervention extérieure).

Graphique n° 2 : Evolution de la valeur courante cumulée des acquisitions de machines (professionnels avec machines et intervention d'un agent du secteur privé).

Graphique n° 3 : Evolution de la valeur courante cumulée des acquisitions de machines (professionnels avec machines et intervention d'un agent du secteur public).

Graphique n° 4 : Evolution de la valeur courante cumulée des acquisitions de machines (ensemble des professionnels avec machines).

Graphique n° 5 : Evolution de la valeur courante cumulée des acquisitions de machines (non-professionnels avec intervention d'agents du secteur public).

Bibliographie

(1) Ville de Bouaké. 1969

Résultats d'enquêtes, comptes économiques de la ville.

Rentabilité de l'étude.

P. Castella

Centre ORSTOM de Petit Bassam.

Abidjan.

(2) BIT : Emplois, revenus et égalité :

stratégie pour accroître l'emploi productif au Kenya.

Genève 1975.

(3) République de Côte d'Ivoire, Ministère de la Construction

et de l'Urbanisme : Abidjan, Plan d'aménagement,

Rapport justificatif.

Mai 1969.

-Organisation du secteur bois 1ère Partie Agglomération d'Abidjan -  
Office National de Promotion de l'entreprise ivoirienne 1973.

-Principales industries installées en Côte d'Ivoire au 1/1/75  
Chambre d'Industrie de Côte d'Ivoire - mai 1975.