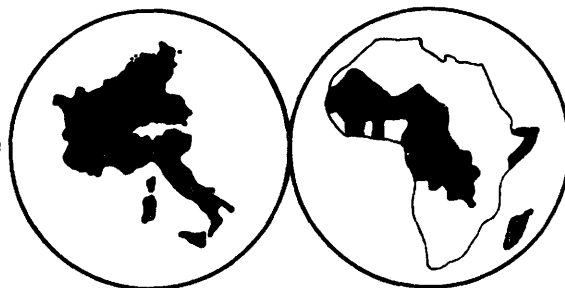


COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES

DIRECTION GENERALE DE L'AIDE AU DEVELOPPEMENT

DIRECTION DE LA POLITIQUE ET DES ETUDES DE DEVELOPPEMENT



**LA PROMOTION COMMERCIALE DES CUIRS ET PEAUX
ORIGINAIRES DES ETATS AFRICAINS ASSOCIES
DE LA ZONE SOUDANO-SAHELIEENNE
SUR LE MARCHE DE LA CEE**

Tome I : Rapport général

L'étude sur la promotion commerciale des cuirs et peaux originaires des pays sahélo-soudaniens francophones associés à la Communauté Economique Européenne a été réalisée par :

Mr. Claude CHAMBARD, Ingénieur Chimiste

Mr. André ROBINET, Docteur Vétérinaire

La réalisation de cette mission a été largement facilitée par l'accueil et la coopération de nombreux organismes publics et privés parmi lesquels figurent entre autres :

- les responsables nationaux de l'Elevage et de l'Economie des pays visités
- les Ambassades des pays accrédités et leur Missions d'Aide
- les Directions des Sociétés d'Import-Export
- les Contrôleurs Délégués du Fonds Européen de Développement

Qu'ils veuillent bien trouver ici l'expression des remerciements des experts et de la Commission.

Les opinions et les conclusions contenues dans cette étude n'engagent que les experts eux-mêmes, et non la Commission des Communautés Européennes.

S O M M A I R E

<u>TOME I : RAPPORT GENERAL</u>	<u>Pages</u>
<u>Avant-propos</u>	3
<u>SYNTHESE GENERALE</u> (pages bleues)	I à XVIII
<u>Chapitre 1 - Synthèse régionale</u>	5
1. Introduction - Caractéristiques générales de l'élevage	7
2. Les ressources en cuirs et peaux	11
3. Les emplois	27
4. Bilan et Conclusions	42
<u>Chapitre 2 - Le marché de la CEE et les cuirs et peaux originaires des pays sahélo-soudaniens</u>	48
1. Introduction	50
2. La demande européenne	53
3. La demande européenne et l'offre africaine	66
4. Tendances et perspectives d'avenir	78
5. Conclusions	85
6. Annexes	88
<u>Chapitre 3 - Suggestions et recommandations</u>	100
1. Au niveau des Etats	103
1.1. Au niveau des pouvoirs publics fondamentalement concernés	103
1.2. Au niveau des organismes consulaires et des sociétés privées et parapubliques	128
1.3. Promotion de l'artisanat. Son rôle	132
1.4. Promotion de l'industrie du cuir. Ses objectifs, ses limites, sa rentabilité	135
2. Au niveau des Groupes d'Etats et de la CEE	141
<u>CONCLUSION GENERALE ET PERSPECTIVES</u> (pages bleues)	I à XI

	<u>Pages</u>
<u>TOME II</u> : <u>MONOGRAPHIE PAR PAYS</u>	143
<u>Chapitre 1</u> - Mauritanie	145
<u>Chapitre 2</u> - Sénégal	176
<u>Chapitre 3</u> - Mali	257
<u>Chapitre 4</u> - Haute-Volta	293
<u>Chapitre 5</u> - Niger	351
<u>Chapitre 6</u> - Cameroun	424
<u>Chapitre 7</u> - Tchad	481
<u>TOME III</u> : <u>ANNEXES</u>	519
1. Négoce	522
2. Législation	566
3. Documents administratifs et techniques	600
4. Liste de quelques industriels et des organisations professionnelles privées et publiques s'intéressant aux cuirs et peaux africains	606
5. Petit g lossaire des termes techniques	614
6. Bibliographie	624
7. Note sur l'emploi des composés arsenicaux pour la protection des peaux brutes	635

A V A N T - P R O P O S

Depuis l'entrée en vigueur de la Convention de Yaoundé et sur la base de l'annexe VIII (1) de l'Acte final de cette Convention, les Etats Africains et Malgache Associés (E.A.M.A.) n'ont cessé de souligner l'utilité des mesures de promotion commerciale pour les produits originaires de l'Afrique associée, en vue de compléter les mesures classiques de politique tarifaire et d'accroître les débouchés de ces produits, en particulier sur le marché de la CEE.

Dans les principaux organes paritaires de l'Association que ce soit au Comité d'Association, au Conseil d'Association ou dans le cadre de la Conférence parlementaire, des débats ont eu lieu sur ce problème. Le Parlement Européen a aussi marqué à plusieurs reprises l'intérêt qu'il portait à ces questions, cependant que des voyages en Europe ont été, pour de hautes personnalités africaines, l'occasion de poser les problèmes des échanges commerciaux dans le cadre de l'Association.

C'est pourquoi les services de la Commission ont décidé d'entreprendre un certain nombre d'études par produit. Parmi ceux-ci, il ne fait pas de doute que les cuirs et peaux constituent, en particulier pour l'économie peu diversifiée des Etats soudano-sahéliens visités (2), un potentiel et une source de devises non négligeables. Toutefois, la promotion des dépouilles animales se heurte à un certain nombre d'obstacles, en particulier le traditionalisme des circuits commerciaux, l'absence fréquente de collecte organisée, plus spécialement en brousse, la carence des moyens de contrôle, de traitement et de conservation. Dans un rapport achevé en 1967, un groupe mixte d'experts constitué sur la base de l'annexe VIII a cependant retenu les cuirs et peaux parmi les principaux produits les plus dignes d'intérêt.

(1) "Les Etats membres étudieront les moyens propres à favoriser l'accroissement de la consommation des produits originaires des Etats associés".

(2) Mauritanie, Sénégal, Mali, Haute-Volta, Niger, Cameroun, Tchad.

C'est donc une préoccupation justifiée et commune aux EAMA et à la CEE, qui conduit à souhaiter valoriser et exploiter une richesse évidente mais finalement assez négligée jusqu'à maintenant en dehors de quelques centres autour desquels s'est établie une infrastructure commerciale qui pouvait jouer son rôle dans un certain contexte politique et économique, mais qui paraît aujourd'hui dépassée.

C'est dans le souci d'améliorer cette situation que la Commission des Communautés Européennes a confié, le 7 septembre 1967, à M. Robinet et à M. Chambard, une étude sur la promotion commerciale des cuirs et peaux originaires des EAMA de la zone soudano-sahélienne sur le marché de la CEE.

L'étude comprend trois tomes dont les chapitres sont ainsi répartis :

- Tome I : chap. 1 - Synthèse régionale
 - chap. 2 - Le marché de la CEE
 - chap. 3 - Suggestions et recommandations
- Tome II : Monographies par Etat associé
- Tome III : Annexes

En raison de l'importance de l'étude et pour permettre au lecteur de l'aborder plus aisément, il est apparu nécessaire que le tome I fasse l'objet d'une "Synthèse générale", (pages bleues: I à XVII), en son début ; à la fin de ce même tome, on trouvera aussi un passage intitulé "Conclusion générale et perspectives" (pages bleues: I à XI).

PROMOTION OF TRADE IN RAW HIDES, SKINS AND
LEATHER ORIGINATING IN THE ASSOCIATED
AFRICAN STATES OF THE SUDAN-WEST SAHARA AREA
IN THE EEC MARKET

Orig. F.

I

GENERAL SUMMARY1. The situation in the associated countries

In the seven countries covered by the survey - Mauritania, Senegal, Mali, Niger, Upper Volta, Cameroon and Chad - all of which lie wholly or partly in the Sudan-West Sahara area, stock-raising is an important, even a very important, economic activity.

According to the experts and the relevant government departments, in 1966 the total number of bovine cattle was over 22 million, and the total number of sheep and goats was almost 38 million. Goats probably accounted for more than half of this latter total.

"Total numerical yield" is around 9 to 10% per year for bovine cattle, in terms of net numbers available for all uses, and 25 to 30% for sheep and goats. To this must be added a natural increase of between 2 and 3% for bovine cattle and 5% for sheep and goats. (The figures for the two species of small ruminants have been combined, despite considerable internal variations from species to species and breed to breed.)

Raw hides and skins are the chief by-product of slaughtering, and represent a potential source of income of some importance to all these countries. However, for various reasons which are examined in detail in the report, it has been under-exploited, except to a certain extent, in Niger.

Total gross production can be broken down as follows for the reference year 1966-67:

Monetary value

1 320 million Frs. CFA (producer price)

Tonnage

14 448 tons, divided as follows - 8 491 tons of cattle hides
2 500 tons of sheepskins
3 457 tons of goatskins¹

Number

1 390 000 cattle hides
3 190 000 sheepskins
6 290 000 goatskins

These figures are based on estimates, except for production recorded at slaughter, in the markets, or by the customs, which represents only a part of the output. The balance is accounted for by private, family and other traditional slaughtering and, to a degree varying greatly from one country to another, by public slaughtering for which no statistics are available.

Except as regards sheep- and goatskins in Niger and cattle hides in Cameroon, the quality of current production in the interior of the countries concerned is at best average and often mediocre, with a quite high proportion of rejects and wastage. The situation is better in the city slaughterhouses, and is improving perceptibly with the gradual introduction of modern installations. But in most cases fundamental requirements for raising the standard of quality and eliminating losses still have to be met.

The basic mathematics of production in the countries visited are as follows:

- (i) Domestic production: hides and skins from recorded slaughterings
+ hides and skins from family slaughterings
- (ii) Resources: domestic production + net imports = national production

¹ This figure represents 24% by weight of total production but 614.55 million Frs. CFA, or somewhat less than 50% of the monetary value.

- (iii) Uses: exports of raw hides and skins + exports of tanned hides and skins + domestic consumption + wastage.

The amount imported, in most cases outside the customs framework, cannot be determined with any accuracy and, except in certain instances, it has only been possible to try to estimate production arising from family slaughtering in the widest sense. On the other hand, all exports outside the customs system have been estimated by means of available cross checks.

+
+ +

The large centres of population are being increasingly satisfactorily equipped with slaughterhouses, drying sheds and storehouses, but installations in the interior are too often unused or unmaintained. This situation arises from an absence or insufficiency of staff, of supervision or of finance, invariably reflecting the lack of a coherent and consistent policy for curing the product.

To varying degrees, the commercial and technical framework has yet to be created or organized in a modern, rational way, whether "upstream" or "downstream", whether resources or uses are concerned.

At present, trade is still dominated by the remnants of a barter economy and by a well-established tradition with the following chief characteristics:

- (i) The raw product is passed on to a few European exporters or taken by a relatively large number of occasional or permanent agents;
- (ii) A system of money advances and commissions is used by these intermediaries as basis for more complex operations for which the collection of hides and skins is a supporting activity;
- (iii) Frontier trade is facilitated by ethnic ties of all kinds on the one hand and by the system which has resulted from the pattern of colonization on the other;

- (iv) The product is exported in a crude state after a minimum of preparation;
- (v) Except, for example, in Niger, traders and governments are very often not interested in extending these transactions to areas where prospecting is difficult;
- (vi) Until very recently Nigeria has financially and commercially dominated all the French-speaking states surrounding it because of the attractions of a hard currency and extensive facilities for importing and exporting current consumer goods.

+
+ +

The hides and skins are bought by weight and often on the basis of a simple price established after cursory sampling. Once they have arrived on the exporter's premises they are given various treatments to improve their appearance or keeping qualities, such as scraping, treatment with arsenic, soaking, drying, etc. They are sorted into grades, preliminarily rather than finally, and then shipped by surface routes towards general depôts in Europe. There a further selective sorting takes place, more according to customers' wishes than to any international standards, which are of course difficult to imagine anyway, given the multiplicity of origins and destinations of the product.

It is both significant and disturbing to note that in 1966 the official (customs) figure for total exports of rawhides and skins from the seven States, without distinction of kind or country, was almost 5 000 tons (dry weight), representing less than 35% of total production. About 24% of this total production is exported outside the customs framework, and 41% is absorbed by family or "native craft" manufacturers, who use many of the small skins, or is eaten as supplementary food in certain countries, or is quite simply wasted for lack of care between slaughter and the possible user.

+
+ +

Industrial processes (partial tanning, tanning and finishing) still concern only a very small part of production, and at the present moment no consideration whatever need be given to this stage in view of the magnitude of the other tasks to be undertaken.

In the absence of any organized system of collection and curing, the industrial projects being studied are, in fact, one and all dangerously premature, because they are not certain to be profitable and in most cases their economic value remains to be proved. All that can be advised is that production should concentrate on small skins and, more particularly, on light and medium-weight goatskins, semi-chrome-tanned, for use in present European manufactures.

This presupposes that certain essential conditions are satisfied. These are:

- (i) A regular supply of raw skins; the quality need not be more than medium for some time, provided the skins are well-preserved and well-cured;
- (ii) A volume, collected without excessive transport charges, sufficient to reach the theoretical threshold of profitability, which demands the treatment of between 1¹/₂ and 2 million sq.ft a year (varying from country to country and distances from ports);
- (iii) A basic price and treatment and transport costs which keep the final product competitive at the other end of the chain, especially if the last stages take place outside Africa.

The growth in the number of cattle hides makes it even more difficult to find a local industrial outlet for them outside a system including a boot and shoe industry, and this difficulty can only become more marked in future.

The national and foreign markets are so limited that promotion of trade in cattle hides would seem to concern only one of the States in question, i.e. Cameroon, especially since each of the other States

already has at least one firm with its own distribution circuits and activities covering several continents.

Furthermore, 35 to 40 thousand hides, of slaughterhouse or equivalent quality and collected in the immediate vicinity of the factory, must be available to ensure a balance between income and expenditure. Such slaughterings are still not frequent in French-speaking Africa, outside a few centres. It is, however, interesting to note that certain towns such as Niamey and Douala are reaching or soon will reach this minimum production and yet will still not be in a position to dispose of their final products economically, as the main market, Ivory Coast, is already fully supplied.

These drawbacks must not be overlooked in the face of the appeal which possible offers may have from many points of view (wages, added value, tax advantages, creation of jobs) or more simply because they fit in with a classic but rather naïve policy of industrial development and expansion.

Real or projected examples are dealt with at some length in this report in order to attract the attention of responsible parties to mistakes which need either to be avoided or corrected.

2. The market in Europe (the Six) and imports from Africa

European demand, which is stable as far as hides are concerned and increasing for small skins, depends on several factors, the most important of which are:

- (a) domestic consumption;
- (b) foreign demand for raw hides and skins which is partially met by exports or re-exports from Europe.

These two chief factors depend more or less directly on the rise in the standard of living, on publicity and on fashion, these last two factors tending to preserve the apparent or real superiority of leather over synthetic products.

In 1966, exotic imports¹ into the EEC amounted to 214 765 tons (green weight) of cattle hides and calfskins and 75 542 tons (dry weight) of sheep- and goatskins.

In the same year, total imports from the seven AASM States visited were evaluated at 7 500 tons (green weight) of cattle hides and 1 500 tons (dry weight) of sheep- and goatskins, representing roughly 4 000 tons dry weight.

Product	Imports from the seven States visited	Total exotic imports into the EEC	Percentage of total exotic imports contributed by the seven States
Cattle hides and calfskins	7 500 ¹	214 765 ¹	3.5 ³
Sheep- and goatskins	1 500 ²	75 542 ²	2.0 ³

¹ Green weight in tons.

² Dry weight in tons.

³ Rounded off to the nearest higher or lower decimal place.

The figures above show that imports from these countries (which incidentally do not suffer from any ban for health reasons) are insignificant compared with the total volume of exotic imports, and that any increase in supplies - which can be no more than moderate anyway, because of the present characteristics of production - will not entail any serious disturbance of the market even in the medium term.

+
+ +

¹ By exotic, we mean imports from North America, South America, Asia and Africa.

For the French-speaking states of West Africa, France continues to act as a commercial staging post, and Marseilles, the starting-point for sea trade with Dakar, Abidjan, Cotonu and Douala, is still a distribution centre for the trade in raw hides and skins coming from these states, despite the change in political relationship between France and her former colonies.

Among the Six, only Italy regularly purchases considerable quantities of raw hides and skins from the AASM. France is only interested in goatskins.

Final destination of raw hides and skins from the seven countries visited (in % of tonnages imported)

Destination	Cattle hides	Sheepskins	Goatskins
Italy	40	69	60
Spain	22.5	-	-
Greece	12.5	19.5	25
Portugal	10	-	-
France	-	-	5.5
Various (Lebanon, Turkey, Egypt)	15	11.5	9.5
Germany	-	-	-
Belgium and Luxembourg	--	-	-
Holland	-	-	-

The chief users of these hides are the countries of the Mediterranean basin, which are less exacting as far as quality is concerned. They are still large consumers of leather for shoe soles and of box-grained calfskin, which are the only - or almost the only - present uses for African cattle hides, whose grain side often has defects which make a natural grain finish impossible. Light skins, which are suitable for cheap but widely distributed manufactured goods linked either to fashion or to social factors leading to a preference for leather rather than substitutes for it, are naturally very much in demand, and it is unlikely that the demand will decline.

Most of the EEC Member States prefer skins from Europe, America, Asia (goatskins from Pakistan and India) and East Africa. Only goatskins from Maradi, in Niger, are the exception to this rule, and are internationally quoted in the same way as Kanos and Sokotos from Nigeria.

The AASM still find it difficult to satisfy the demands of the tanning industry, which needs a regular supply:

- (i) in quantity, in order to make its investment profitable under the best conditions;
- (ii) in choice and quality, as it must meet the demands of the secondary processing industries (shoes, fancy leather goods, gloves, furnishings, clothes, etc.).

Until the intrinsic quality of the raw production of the Sudan-West Sahara states improves considerably and permanently it is doubtful whether, in the present situation, the EEC will provide a wider market for hides and skins from Africa which are intended without exception for types of current production that are not in great demand on this market or are even in decline.

Essentially, therefore, the creation of greater and lasting commercial links with the AASM means solving the problem of the quality, preparation and preservation of the product at the outset, whatever subsequent processing stage is envisaged. These are indeed the characteristics of an operation to ensure good curing.

Similarly, imports of semi-finished skins will grow as the industrialization of the under-developed countries proceeds, when European tanners will become regular purchasers of a product which offers the guarantees customary in the trade.

It must, however, be emphasized that these guarantees are much more economic than technical. Wet blue or wet chrome-tanned leathers can be easily assimilated into European manufacture on the basis of the same quality and value as other skins. The only factor which can slow down expansion is the minimum quantity available.

On the other hand, it will be difficult to find buyers in Europe for semi-finished cattle hides and finished and pigmented skins generally.

Quite apart from any considerations of economic self-defence, the demands of European fashion and its very rapid variations, over-long delays in transport, and the requirement of delicate finishing techniques will always act as a brake on the export to Europe of a product completely finished in Africa.

Thus, the necessity of both promoting a curing policy and of examining the obstacles inherent in this branch of industry will always be emphasized by experts as basic guide-lines for development.

3. Suggestions and recommendations

Whatever ambitions the African States may have as regards tanning and the manufacture of boots and shoes, they must first set up a certain number of technical, administrative and economic structures, preferably as part of or subject to the government's cattle-raising department, which should take the lead in this field.

Primary requirements are:

- (a) specialized installations (slaughterhouses, wells, drying sheds and storage sheds);
- (b) means of supervising and curing production in the form of a permanent, qualified staff which is adequately financed and equipped;
- (c) a degree of government supervision (legislation, budget).

The States will then have to encourage the creation of private or, failing this, semi-public organizations for collection and sale wherever individual enterprise cannot satisfactorily market potentially profitable production.

In order to achieve this aim, public authorities, collectors, European and African exporters, importers and industrial promoters will have to work out a joint new policy for development of the hides and skins market.

(a) The creation of a curing section¹

This section could either belong strictly to hides and skins or work within the wider framework of a specialized service. Those in charge of it would then have at their disposal a specific instrument for intervening in activities connected with slaughtering, curing and the supervision of collecting and trading.

African products in this field suffer from a poor reputation, which is due not only to the middling quality of their texture but also to numerous defects caused by faulty curing or by no curing whatever. All the kinds of hides and skins suffer from this last drawback, but as regards texture there are numerous favourable exceptions.

Thus, the objectives of this curing section may be briefly summarized as follows:

(1) Suitable finance and equipment must be made available for both butchers and skinners. Wherever possible (i.e. in urban centres and large slaughterhouses), a permanent staff of paid, skilled workmen must be used, and the possibility of stimulating production by bonuses for output and quality should be considered.

It must be pointed out that curing skins and hides is part of the public-service function of slaughterhouses, and public authorities should therefore assume full responsibility for it.

(2) There must be a plan for equipment to improve means of preserving and storing the product in the interior by overhauling existing installations and by creating new ones at a rate to be established. Such a programme can only be effective on three conditions:

(i) The assurance of an adequate working budget in exchange for a guaranteed rate of increase in receipts;

¹ Preferably within the stock-raising departments.

charges and taxes payable at various stages of trading. A regular increase in this budget is an absolutely essential condition of efficiency as well as being the expression of the will to persevere.

Despite the gross deficit which it generally shows, the importance of a curing section is manifest. It is not an end in itself but only a preliminary to the setting up of organizations for collecting and selling the product thus valorized.

(b) The creation of a collecting company

The object here is to induce companies or natural or legal persons present on the spot to concentrate, with the help of the public authorities, their efforts and the means at their disposal both "upstream" in the field of curing and collection, and "downstream" in a more dynamic search for every possible outlet.

This prompts the idea of a collecting company, created either as a limited company, or as a semi-public company, if the partners cannot reach agreement or if the state wishes to play an active part in its creation or operations.

In any case, the state will be a motive force and will make sure in the last resort that its objectives are neither frustrated nor weakened to the advantage of private interests.

The aims of this company will therefore be:

- (i) to create at producer and small-collector level a stable and regular market - an indispensable condition for the success of a trade promotion programme;
- (ii) to improve the quality of the hides and skins by more rational buying methods;
- (iii) to combat fraudulent or "traditional" exports by increasing the number of trading posts near frontiers;
- (iv) to solve the problem of feeding future tanneries with raw hides and skins.

In the interests of efficiency, the company should be managed by professionals who have both wide experience and a very large clientele in Europe.

It will be regularly active in the interior by means of prospecting teams. Collectors will be recruited from among the African traders and their employees at present carrying on this trade. They will receive a fixed minimum wage supplemented by bonuses based both on the volume collected and on its quality.

The profitability of the company (defined by the gross margin/turnover ratio) would seem to be between 20 and 30%, provided the two pitfalls of too many personnel and a system of prospecting involving unrealistic operating costs are avoided.

The main collection centres will thus be few in number but conceived so as to expand with the minimum of cost, any substantial increase in finance and vehicles, staff and cash advances in particular having to be justified by a profitability directly corresponding to such further aid. The management must therefore strive to avoid creating new burdens not compensated for by a greater productivity of the system.

(c) Development of the small producer and craftsman

The difficulties previously encountered by such schemes arose less from the improvement of tanning techniques and methods of manufacture than from the development of the social and economic structures in the class of small producers and craftsmen.

Development must embrace four aspects:

- (i) Technical: The total cost of improvements must not jeopardize the competitiveness of the final product.

- (ii) Social: The regrouping of corporations, the employment and promotion of young people, and credit and loans for initial equipment must be introduced.
- (iii) Artistic: Endeavours must be made to find styles and forms of quite acceptable taste. This is of primary importance in commercial development.
- (iv) Commercial and economic: Travel agencies, art galleries, multiple branch shops, staging posts, airlines, etc., should be approached with a view to stimulating demand and obtaining orders.

The success of such a programme mainly depends on the two last aspects, the artistic and the commercial.

(d) Development of the processing industries

This is the final stage of the development process. Without a sufficient annual minimum production of raw hides and skins (35-40 000 cattle hides or 300-400 000 skins) of appropriate quality and suitably cured, industrial projects are prejudicial both to promoters and to the countries receiving them, and their harmful consequences are always quickly visible. In addition, their stimulating effect is very slight both on the production and collection and on the storage and export stages.

Sheepskins are generally too few in number to be anything but a sideline, and rough-tanned "crust" cattle hides are difficult to export and can only find a good market in the boot and shoe industry. The wisdom of setting up such an industry is doubtful.

Raw goods are always in demand, but the future of processed products seems limited to the export of chrome-tanned goatskins which would then have to be of the equal quality and value enabling them to be absorbed into the relevant European production.

However, assuming that the setting up of industries is envisaged, it is clearly in the interest of the state concerned to ask for increased collaboration from European professionals, in so far as the latter really wish to provide such collaboration and to accept

considerable financial participation. Finally, it must be recalled that curing, and a collection system guaranteeing factories a sufficient supply of good-quality raw hides and skins, would have to be introduced before these problems could even be examined.

+
+ +

The experts, going beyond generalities and the purely national aspects of their inquiry, finally envisage the promotion of trade in African raw hides, skins and leather as taking place within the framework of large regional bodies or inter-state agencies contributing to the development of underdeveloped countries.

At the level of groups of states and of the EEC an inter-state organization, combining the public authorities concerned and professionals from all sources, may be called upon to play an important role in the following fields:

- (i) harmonization of policies and means of production, laws covering curing, and policies for industrial uses;
- (ii) strengthening the co-operation between the European private sector and the AASM.

The creation of such an organization is, of course, dependent upon the existence, at national level, of the administrative and commercial structures already suggested, and on wide consultation between all those responsible. This last is a necessary preliminary to the definition of its terms of reference and its aims.

In conclusion, the first measure recommended to the African States is the organization of a system to ensure that their production is cured as rationally and as completely as possible. This operation must include the introduction of a series of varied steps leading to more rational prospecting of the interior, an element which is only too often forgotten in considering the collection of and trade in hides and skins. However, when these steps are taken the basic criteria of good commercial management must always be borne in mind.

Instead of eliminating professionals who are actually working on the spot or sincerely wish to invest, it is more realistic and more efficient to seek their technical and financial partnership, firstly in the trade in raw hides and skins and later in that of partially tanned products.

No tannery must be established before collection and curing have been properly organized, and to begin with, if the materials are available, it will be profitable to concentrate on the production of small chrome-tanned skins for export to Europe, a market which will be increasingly able to absorb this type of product.

It must, however, also be clearly emphasized that the - necessarily very gradual - development of a processing industry will not prevent the export of raw hides and skins from remaining an important and certainly profitable economic activity for a long time to come.

CATEGORIES	USES				RESOURCES
	Exports in raw state via customs (a) 1	Exports in raw state not via customs 2	Total exports in raw state 3 = 1 + 2	Domestic consumption (b) 4	
<u>Cattle hides</u>					
Number in '000 hides	599	311	910	480	1 390
Weight in tons (c)	3 816,5	1 877,5	5 694,0	2 797,0	8 491 (d)
Weight as %	45,0	22,1	67,1	32,9	100
Value in '000 F.CFA	189 888	85 401	275 289	124 067	399 356 (d)
<u>Sheepskins</u>					
Number in '000 skins	397	915	1 312	1 878	3 190
Weight in tons (c)	319,1	724,6	1 043,7	1 456,3	2 500 (d)
Weight as %	12,8	29	41,7	58,3	100
Value in '000 F.CFA	47 828,75	87 257,50	135 086,25	171 788,75	306 875 (d)
<u>Goatskins</u>					
Number in '000 skins	1 587	1 673	3 260	3 030	6 290
Weight in tons (c)	856,35	908,15	1 764,50	1 692,50	3 457 (d)
Weight as %	24,7	26,3	51,0	49,0	100
Value in '000 F.CFA	181 350	156 885	338 235	276 315	614 550 (d)
<u>Total weight in tons (c) as %</u>	4 991,95 34,6	3 510,25 24,3	8 502,20 58,9	5 945,80 41,1	14 448 100
<u>Total value in '000 F.CFA as %</u>	419 066,75 31,7	329 543,50 25	748 610,25 56,70	572 170,75 43,3	1 320 781 100

(a) Includes tanned skins and hides from Sénégal and Upper Volta

(b) Includes losses and own consumption

(c) Dry skins and hides

(d) Prices per kg : cattle hides, 47 F.CFA ; sheepskins, 123 F.CFA ; goatskins, 178 F.CFA

SYNTHESE GENERALE

1. La situation dans les pays associés

Dans les sept pays auxquels s'est limitée l'enquête - Mauritanie, Sénégal, Mali, Niger, Haute-Volta, Cameroun, Tchad - qui appartiennent tous, en totalité ou en partie, à la zone sahélo-soudanienne, l'élevage représente une activité importante sinon majeure.

En 1966, le cheptel bovin devait dépasser, selon les experts et les services nationaux, 22.000.000 de têtes. Ovins et caprins, pour leur part, approchaient de 38 millions dont probablement plus de la moitié de cet effectif représentée par les chèvres.

Le "rendement numérique global" se situe autour de 9 à 10 % l'an en disponible net, tous emplois inclus, auxquels s'ajoutent 2 à 3 % de croissance démographique pour les bovins, et respectivement 25 à 30 % et 5 % pour les petits ruminants, les deux espèces étant confondues malgré des variations intérieures sensibles d'une espèce et d'une race à l'autre.

Principal sous-produit de l'abattage, les cuirs et peaux offrent pour l'ensemble de ces pays, un potentiel non négligeable mais sous-exploité sauf dans une certaine mesure au Niger, pour de multiples raisons qui sont évoquées en détail tout au long de ce rapport.

La valeur globale de la production brute se caractérise par les données fondamentales suivantes pour l'année de référence (1967).

En valeur monétaire

1.320 millions de F.CFA au prix producteur

En tonnage

14.448 tonnes dont : 8.491 de cuirs de bovins
 2.500 de peaux d'ovins
 3.457 de peaux de caprins (1)

En nombre

1.390.000 cuirs de bovins
 3.190.000 peaux d'ovins
 6.290.000 peaux de caprins

Ces chiffres reposent sur des estimations, exception faite de la production contrôlée à l'abattage, sur les marchés ou en douane, qui ne représente qu'une part des ressources. La différence se réfère aux abattages privés, familiaux et traditionnels, ainsi qu'à une proportion très variable d'un pays à l'autre d'abattages publics qui ne font l'objet d'aucune surveillance statistique.

Sauf au Niger, pour les peaux de petits ruminants, et au Cameroun, pour les cuirs de bovins, la qualité de la production courante est à peine moyenne sinon médiocre en brousse, avec une proportion parfois élevée de rejets et de pertes. Elle est meilleure dans les abattoirs urbains où elle enregistre des progrès sensibles au fur et à mesure de la mise en place d'unités modernes. Mais l'essentiel reste le plus souvent à réaliser.

Les équations économiques fondamentales de la production des pays visités sont les suivantes :

- Production intérieure = peaux d'abattages contrôlés + peaux d'abattages familiaux
- Ressources = production intérieure + importations nettes = production nationale

(1) qui représentent 24 % en poids de la production globale, mais 614,55 millions de F.CFA, soit un peu moins de 50 % de la valeur monétaire.

- Emplois = exportations en brut + exportations en tanné + consommation intérieure + pertes.

La fraction importée, dans la plupart des cas hors douane, est impossible à connaître valablement et, sauf cas d'espèce, seule la production provenant des abattages familiaux au sens large, a fait l'objet d'une tentative d'évaluation. Par contre, les exportations hors douane ont toujours été estimées à l'aide des recoupements disponibles.

x
x x

L'équipement des grands centres en abattoirs, séchoirs et magasins de stockage est de plus en plus satisfaisant mais les installations de brousse restent trop souvent inutilisées ou inentretenues. Cet abandon résulte soit d'un contrôle, soit d'un personnel, soit d'un budget inexistant ou insuffisants, ce qui dans tous les cas traduit l'absence d'une politique cohérente et suivie du conditionnement.

A des degrés divers, les structures commerciales et techniques restent donc soit à créer soit à organiser selon des concepts modernes et rationnels, qu'il s'agisse de l'amont ou de l'aval, des ressources ou des emplois.

Actuellement, les échanges sont encore dominés par les vestiges d'une économie de traite et par une tradition bien affirmée dont les principaux traits caractéristiques sont les suivants :

- produit brut remis à quelques exportateurs européens ou assimilés par un nombre proportionnellement élevé de rabatteurs occasionnels ou permanents,
- système d'avances monétaires et de commissions servant à ces intermédiaires de masse de manœuvre pour des opérations plus complexes, dont la collecte des dépouilles constitue l'un des supports,
- échanges frontaliers facilités par les liens ethniques de toute nature de part et d'autre du tracé ayant résulté de la volonté du colonisateur,

- exportation du produit en l'état après une préparation sommaire,
- désintéressement très fréquent, sauf par exemple au Niger, des commerçants et des gouvernements pour étendre ces transactions à des zones ou à des régions dont la prospection s'avère difficile,
- prépondérance commerciale et financière du Nigéria, jusque dans un passé très récent, sur tous les Etats francophones circonvoisins en raison de l'attrait d'une devise forte et de larges facilités d'import-export en biens de consommation courante.

x
x x

Parvenues dans les locaux de l'exportateur, achetées au poids et souvent sur la base d'un prix forfaitaire pondéré après un tri sommaire, les peaux reçoivent divers traitements destinés à améliorer leur présentation ou leur conservation tels que parage, arsenicage, reverdissage, seche, etc. Après un classement en choix plus indicatif que définitif, elles sont expédiées, par voie de surface, vers les magasins généraux d'Europe où il est alors précédé à un nouveau tri sélectif, selon les vœux de la clientèle beaucoup plus que sur la base de normes internationales au demeurant quasi impossibles à concevoir devant la multiplicité des origines et des destinations.

Il est aussi significatif qu'inquiétant de constater qu'en 1966, le tonnage officiel (en douane) des exportations globales, en brut sans distinction d'espèce ou de pays, ne représente, avec près de 5.000 tonnes (poids sec) qu'un peu moins de 35 % de la production totale des sept Etats. Environ 24 % de cette production totale sont exportés hors douane et 41 % absorbés soit par l'artisanat familial ou folklorique, gros consommateur de petites peaux, soit utilisés comme nourriture d'appoint dans certains pays, soit tout simplement perdus, faute de soins entre l'abattage et l'utilisateur éventuel.

x
x x

La transformation industrielle (semi-tannage, tannage et finition) n'affecte encore qu'une très faible partie de la production, et dans la conjoncture actuelle, ce stade n'est ni obligatoire ni urgent devant l'ampleur des tâches à accomplir.

En l'absence d'une collecte et d'un conditionnement organisés, les projets industriels à l'étude représentent en effet, sauf exception, une anticipation dangereuse parce que leur rentabilité est incertaine et parce que leur intérêt économique reste la plupart du temps à démontrer. Seule peut être conseillée la production de petites peaux, et plus spécialement de chèvres, légères et moyennes, semi-finies au chrome, destinées à être intégrées dans des séries européennes courantes.

Ceci implique que soient satisfaits quelques critères essentiels qui sont :

- un approvisionnement en brut régulier même s'il reste quelque temps encore de qualité moyenne pourvu qu'il soit bien conservé et bien conditionné,
- un volume de collecte suffisant en peaux brutes et sans frais d'adduction excessifs, afin d'atteindre le seuil de rentabilité théorique qui exige chaque année, le traitement de 1,5 à 2 millions de pieds carrés selon les pays et leur éloignement portuaire,
- un prix de base et des coûts de traitement et de transport qui maintiennent le produit final compétitif à l'autre extrémité de la chaîne, a fortiori si les dernières façons se situent hors du continent africain.

Les cuirs de bovins quant à eux, en raison de leur accroissement numérique, trouvent encore plus difficilement un débouché industriel local (en dehors d'un complexe comportant une manufacture de chaussures) et ce phénomène ne peut que s'amplifier dans l'avenir.

L'étroitesse des marchés nationaux ou extérieurs est telle que cette promotion ne semble intéresser qu'un seul des Etats concernés - le Cameroun - d'autant que l'on trouve déjà implantée ailleurs une firme

qui possède ses propres circuits de distribution et dont les activités s'étendent à plusieurs continents.

Il faut en outre disposer chaque année de 35.000 à 40.000 cuirs d'une qualité boucherie ou équivalente, collectés dans la proche périphérie de l'usine pour assurer l'équilibre des recettes et des charges. De tels abattages ne sont pas encore fréquents en Afrique francophone en dehors de quelques centres ; mais il est intéressant de noter que certaines villes, telles Niamey et Douala, atteignent ou vont prochainement atteindre cette production minimale sans pour autant espérer écouler économiquement leurs produits finis, le principal marché, celui de la Côte d'Ivoire, étant déjà exploité.

Ces restrictions importantes ne doivent jamais être perdues de vue face aux offres qui peuvent être faites et dont certaines peuvent séduire sur de très nombreux points tels que salaires, valeur ajoutée, fiscalité, création d'emplois, ou plus simplement encore, parce qu'elles s'intègrent bien dans une philosophie classique mais aussi quelque peu simpliste des processus de développement et d'expansion industrielle.

Des exemples réels ou en projet sont largement commentés dans le rapport afin d'attirer l'attention des responsables sur les erreurs à éviter ou à redresser selon le cas.

2. Le marché de l'Europe des Six et les importations africaines

La demande européenne, stable pour les cuirs, en expansion pour les petites peaux, est fonction de plusieurs facteurs parmi lesquels prédominent :

- la consommation intérieure,
- la demande étrangère de brut, satisfaite en partie par des exportations ou des réexportations au départ de l'Europe.

Ces deux principaux facteurs dépendent plus ou moins étroitement de l'amélioration du niveau de vie, de la publicité et de la mode, ces deux derniers facteurs tendant à préserver la supériorité apparente ou réelle du cuir sur les produits de synthèse.

En 1966, les importations exotiques (1) de la CEE s'élevaient à 214.765 tonnes (poids vert) de cuirs de bovins et peaux de veaux et 75.542 tonnes (poids sec) de peaux d'ovins et de caprins.

Cette même année, les importations en provenance des 7 EAMA visités étaient évaluées à 7.500 tonnes (poids vert) de cuirs de bovins et 1.500 tonnes (poids sec) de peaux d'ovins et de caprins : au total, environ 4.000 tonnes en poids sec.

Désignation	Imports en provenance des EAMA visités	Total des imports exotiques de la CEE	% du total des imports exotiques
Cuirs de bovins et peaux de veaux	7.500(1)	214.765(1)	3,5 (3)
Peaux d'ovins et de caprins	1.500(2)	75.542(2)	2 (3)

(1) poids vert en tonnes

(2) poids sec en tonnes

(3) arrondi à la décimale supérieure ou inférieure

Ces derniers chiffres montrent que les importations en provenance des EAMA visités, qui pourtant ne souffrent d'aucun interdit sanitaire, sont insignifiantes par rapport au volume global des origines exotiques et que toute introduction supplémentaire, qui ne peut être que modérée en raison des caractéristiques actuelles de la production, n'entraînera, même à moyen terme, aucune perturbation sérieuse sur le marché.

x
x x

(1) par exotiques, nous entendons les provenances d'Amérique du Nord et du Sud, d'Asie et d'Afrique.

La France continue de jouer, pour les Etats francophones de l'Afrique de l'Ouest, un rôle de relais commercial, et Marseille, tête de ligne des relations maritimes avec Dakar, Abidjan, Cotonou et Douala, reste une plaque tournante du négoce des cuirs et peaux provenant de ces Etats, malgré l'évolution des rapports politiques entre la France et ses anciennes colonies.

Parmi les Six, seule l'Italie achète régulièrement des quantités importantes de cuirs et peaux bruts originaires des EAMA ; la France ne s'intéresse qu'aux peaux de chèvres.

Destination finale des cuirs et peaux provenant des pays sahélo-soudaniens visités (en % des tonnages importés)

Destination	Cuirs bovins	Peaux ovins	Peaux caprins
Italie	40	69	60
Espagne	22,5	-	-
Grèce	12,5	19,5	25
Portugal	10	-	-
France	-	-	5,5
Divers (Liban, Turquie, Egypte)	15	11,5	9,5
Allemagne	-	-	-
U.E.B.L.	-	-	-
Hollande	-	-	-

Les principaux utilisateurs de ces dépouilles sont les pays du bassin méditerranéen, moins exigeants sur la qualité. Ils restent grands consommateurs de cuirs à semelles, de vachette box grainé, seule -ou presque-utilisation actuelle des cuirs de bovins africains, dont les défauts de fleur interdisent trop souvent la finition en grain naturel. Les peaux légères, convenant à des fabrications bon marché mais de grande diffusion liées soit à la mode soit à la promotion sociale que constitue l'emploi du cuir de préférence aux succédanés, sont naturellement très demandées et aucune récession n'est à prévoir dans ce domaine.

La majorité des Etats membres de la CEE préfèrent les provenances européennes, d'Amérique, d'Asie (chèvres du Pakistan et de l'Inde) et de l'Est-africain. Seules les peaux de chèvres de Maradi au Niger échappent à cette règle et sont l'objet d'une cotation internationale au même titre que les Kano et les Sokoto du Nigéria.

Les EAMA ne peuvent encore que difficilement satisfaire toutes les exigences du tanneur qui requiert pour sa part un approvisionnement régulier :

- en quantité, afin de rentabiliser son investissement dans les meilleures conditions,
- en choix et en qualité, car il doit répondre aux demandes de l'industrie de deuxième transformation (chaussures, maroquinerie, ganterie, ameublement, vêtements, etc).

Tant que la qualité intrinsèque de la production en brut des pays sahélo-soudaniens ne s'améliorera pas de façon considérable et durable, il est douteux que, dans la conjoncture actuelle, la CEE s'ouvre plus largement aux cuirs et peaux africains destinés, sauf exception, à des productions courantes, peu appréciées sur ce marché ou même en régression.

La création de liens commerciaux accrus et durables avec les EAMA signifie donc essentiellement la solution d'un problème de qualité, de préparation et de conservation dès l'origine, quel que soit le stade de transformation envisagé. Ce sont bien là les caractéristiques d'une opération de conditionnement.

Parallèlement, les importations de peaux semi-finies se développeront conjointement à la vocation d'industrialisation du tiers monde, lorsque les tanneurs européens deviendront des acheteurs réguliers d'un produit offrant les garanties en usage dans la profession.

Mais il faut souligner que celles-ci sont d'ordre économique beaucoup plus que technique. Le wet blue ou chrome humide peut s'intégrer facilement, à qualité et valeur égales, aux productions européennes ; seule la notion de quantité minimale disponible pourra freiner le processus d'expansion.

Par contre, les cuirs de bovins semi-finis et les peausseries finies et pigmentées trouveront difficilement acheteurs en Europe.

Les impératifs de la mode européenne, ses variations très rapides, les délais d'adduction trop longs, les techniques de finissage délicates, freineront toujours l'exportation vers l'Europe d'un produit complètement élaboré en Afrique, toutes considérations d'auto-défense économique mises à part.

Ainsi, tout autant que la nécessité de promouvoir une politique du conditionnement, cette prise de conscience indispensable des obstacles inhérents à cette branche particulière de l'industrie sera toujours soulignée par les experts comme une des idées directrices du développement.

3. Suggestions et recommandations

Quelles que soient les ambitions des Etats africains en matière de tannerie et de manufactures de chaussures, ils devront tout d'abord procéder à la mise en place d'un certain nombre de structures techniques, administratives et économiques, de préférence au sein ou sous la responsabilité du Service de l'Elevage, qui devrait se voir conférer une position de chef de file.

On peut citer au premier chef :

- installations spécialisées (abattoirs, puits, séchoirs et magasins de stockage),
- moyens de contrôle et de conditionnement sous forme d'un personnel permanent et qualifié doté de moyens suffisants et adéquats,
- éléments d'intervention administrative (législation, budget).

Ils auront ensuite à favoriser la création d'organismes privés ou à défaut parapublics, de collecte et de vente, partout où l'initiative individuelle ne permet pas un écoulement satisfaisant de la production commercialisable.

Pour cela, pouvoirs publics, collecteurs, exportateurs africains et européens, importateurs et promoteurs industriels devront définir en commun une politique nouvelle d'exploitation des dépouilles animales.

a) Création d'une section du conditionnement (1)

Cette section pourrait soit être propre aux cuirs et peaux, soit développer son activité dans le cadre plus général d'un service spécialisé. Les responsables disposeront alors d'un instrument d'intervention spécifique en matière d'abattage, de conditionnement et de contrôle de la collecte et du négoce.

La réputation médiocre dont souffrent les produits africains provient certes de la qualité moyenne de leur texture, mais aussi des nombreux défauts provoqués par un conditionnement défectueux sinon absent. Cette dernière restriction est valable pour toutes les espèces alors que la première connaît de nombreuses exceptions favorables.

Les objectifs sommairement résumés de cette section seront donc les suivants :

1) Mise à la disposition des bouchers et des dépouilleurs de moyens et d'un matériel convenables. Partout où cela est possible, dans les centres urbains et les grands abattoirs, on aura recours à des ouvriers qualifiés, salariés permanents, éventuellement stimulés par des primes de rendement et de choix.

Il convient de remarquer que le conditionnement des cuirs et peaux entre dans le même cadre opérationnel que l'exploitation des abattoirs en tant que service public, les Etats devant à ce titre en assumer la responsabilité complète.

2) Plan d'équipement pour l'amélioration des moyens de conservation et du stockage en brousse, en remettant en état les installations existantes et en en créant de nouvelles sur un rythme à définir. Ce programme ne peut être suivi d'effets que sous trois conditions :

- assurance d'un budget de fonctionnement suffisant en échange de la garantie d'un taux de croissance des recettes;

(1) de préférence au sein des services de l'Élevage

- création d'un marché organisé au niveau du producteur et du collecteur;
- programme de formation professionnelle des bouchers, d'une part, des collecteurs et des moniteurs, d'autre part.

3) Organisation et contrôle de la collecte et du négoce. Plutôt que d'éliminer les négociants, l'Etat devrait s'associer avec les exportateurs traditionnels ou les grossistes importateurs. Le succès d'une collecte organisée apparaît lié plus à l'intéressement et à la participation des producteurs, des collecteurs et des négociants, qu'à l'application stricte de mesures administratives, sans négliger cependant les points suivants (4 et 5).

4) Amélioration par la pratique généralisée du classement, des critères d'achat et de vente, sans qu'il soit possible de déboucher, à court et même à moyen terme, sur une normalisation et sur l'établissement de standards rigoureux.

5) Elaboration et application d'une législation moderne, outil de travail indispensable et efficace pourvu qu'il soit accompagné de moyens d'application, notamment dans les domaines financiers et du personnel.

Après un inventaire précis des marchés, de leur importance et de leur équipement, on devrait établir un programme spécifique d'expansion et d'exploitation de ce secteur. A la mise au point des projets ponctuels, succédera la recherche des financements dans le cadre des politiques concertées de développement.

Le budget d'investissement d'une telle section correspond à la mise en place des puits, abattoirs, séchoirs, magasins, à l'achat des véhicules nécessaires aux tournées, ainsi qu'à la remise en état de l'équipement existant.

Le budget de fonctionnement se répartit en dépenses et en recettes. Les premières correspondent aux frais de contrôle et au salaire du personnel, à l'entretien et au fonctionnement des installations, les

secondes aux taxes et aux droits fiscaux prélevés à divers stades du négoce. Une progression régulière de son volume est un gage indispensable d'efficacité en même temps que l'expression d'une volonté de persévérer.

Malgré le déficit brut qu'elle laisse généralement apparaître, l'intérêt d'une section du conditionnement est évident. Elle ne constitue pas un but en soi mais ne fait que précéder la mise en place des organismes de collecte et de vente du produit ainsi valorisé.

b) Création d'une société de collecte

Le principe est d'amener les sociétés ou les personnes physiques ou morales actuellement en place à concentrer, avec l'aide des pouvoirs publics, leurs efforts et leurs moyens à la fois en amont dans le conditionnement et la collecte, et en aval dans une recherche plus dynamique de tous les débouchés.

Ce principe fait appel à la notion de société de collecte, créée sous forme anonyme, ou mixte, si les partenaires ne peuvent s'entendre ou si l'Etat souhaite participer effectivement à sa création ou à son activité.

En tout état de cause, l'Etat jouera son rôle moteur et s'assurera en dernier ressort que ses buts ne seront ni détournés, ni affaiblis au profit d'intérêts particuliers.

Cette société répond donc aux objectifs suivants :

- créer au niveau du producteur et du petit collecteur, un marché stable et régulier, condition indispensable à la réussite d'un programme de promotion,
- améliorer la qualité de la dépouille par des méthodes d'achat plus rationnelles,
- lutter contre les exportations frauduleuses ou traditionnelles en multipliant les points de négoce aux abords des frontières,
- solutionner le problème de l'approvisionnement en brut des futures tanneries.

Sa gestion devrait être assurée, pour des raisons d'efficacité, par des professionnels qui, outre leur grande expérience, possèdent en Europe une vaste clientèle.

Elle interviendra régulièrement en brousse par l'intermédiaire d'équipes chargées de la prospection. Les collecteurs seront recrutés parmi les négociants africains et leur personnel qui font aujourd'hui ce commerce. Ils recevront un salaire minimum fixe, complété par des primes calculées à la fois sur la base du volume collecté et sur sa qualité.

La rentabilité de cette société (définie par le ratio marge brute/ chiffre d'affaires) paraît comprise entre 20 et 30 %, pourvu que l'on ne cède ni à la tentation d'un personnel pléthorique ni à celle d'une prospection systématique dont les frais d'approche seraient disproportionnés avec le réalisme commercial.

Les centres principaux de collecte seront donc peu nombreux mais conçus de façon à faire tâche d'huile, avec le minimum de frais, tout accroissement substantiel des moyens en véhicules, personnel et avances de trésorerie devant en particulier être justifié par une rentabilité corrélative des nouveaux apports. Les dirigeants devront donc s'attacher à ne créer aucune charge nouvelle qui ne serait pas compensée par une productivité accrue du système.

c) Promotion de l'artisanat

Les difficultés auxquelles se sont heurtés les précédentes tentatives concernent moins l'amélioration des techniques de tannage et des méthodes de fabrication que l'évolution des structures socio-économiques de l'artisanat.

La promotion se situe sur un quadruple plan :

- technique : le coût total des améliorations apportées ne devra pas opérer la compétitivité du produit final.

- social : regroupement des corporations, promotion et installation de quelques jeunes, crédit et prêts de premier équipement.
- artistique : par la recherche de styles et de formes d'un goût très sûr, dont l'incidence sur le plan commercial est primordiale.
- commercial et économique : la demande devrait être sollicitée auprès des agences de voyages, des galeries d'art, des magasins à succursales multiples, des gîtes d'étapes, des compagnies aériennes, etc.

C'est principalement sur les deux derniers aspects, artistique et commercial, que repose le succès d'un tel programme.

d) Promotion des industries de transformation

Elle est le terme ultime du processus de développement.

En l'absence d'une production minimale annuelle suffisante de cuirs ou de peaux bruts (35 à 40.000 cuirs ou 300 à 400.000 peaux) d'une qualité et d'un conditionnement appropriés, les projets industriels sont préjudiciables aussi bien aux promoteurs qu'aux pays qui les accueillent et leurs conséquences néfastes se font toujours rapidement sentir. Ils n'ont en outre qu'un effet d'entraînement très réduit en aval comme en amont.

Les peaux de moutons sont généralement en trop petit nombre pour constituer autre chose qu'un appoint, et les cuirs de bovins prêtannés en croûte, difficilement exportables, ne trouvent un bon débouché que dans une manufacture de chaussures dont la création est encore plus contestable.

En dehors du brut, toujours demandé, l'avenir des produits transformés paraît limité aux exportations de peaux de chèvres tannées au chrome, à la condition qu'elles puissent être intégrées à qualité et valeur égales dans les séries homologues européennes.

Toutefois, dans l'hypothèse où des implantations industrielles seraient envisagées, l'intérêt bien compris de l'Etat réside dans l'appel à la collaboration élargie des professionnels européens pour autant que ceux-ci le souhaitent sincèrement et acceptent une large participation financière. Enfin, il est rappelé de nouveau que l'examen de ces problèmes

ne peut en aucun cas précéder la mise en place d'un conditionnement et d'un système de collecte garantissant pour l'usine un approvisionnement suffisant en brut de qualité.

x
x x

Dépassant les généralités et les aspects purement nationaux de leur enquête, les experts envisagent enfin la promotion des cuirs et peaux africains dans le cadre des grands ensembles régionaux ou des agences interétatiques qui contribuent au développement des pays du Tiers monde.

Au niveau des groupes d'Etats et de la CEE, un organisme inter-étatique, regroupant les pouvoirs publics concernés et les professionnels de toutes origines, peut être appelé à jouer un rôle important pour :

- harmoniser des politiques et des moyens de production, des législations du conditionnement, des politiques d'emplois industriels ;
- renforcer la coopération entre le secteur privé européen et les EAMA.

Bien entendu, sa création est subordonnée à l'existence, au niveau national, des structures administratives et commerciales déjà suggérées et à une large confrontation de tous les responsables qui constitue un préalable indispensable pour définir son statut et ses objectifs.

En conclusion, la première mesure recommandée aux Etats africains est d'organiser un conditionnement rationnel et aussi complet que possible de leur production. Cette opération doit comporter la mise en place d'une série de mesures variées qui doivent aboutir à une prospection plus rationnelle de la brousse trop souvent oubliée dans la collecte et le négoce des cuirs et peaux sans qu'il soit jamais perdu de vue les critères essentiels d'une bonne gestion commerciale.

Plutôt que d'éliminer les professionnels actuellement en place ou qui souhaitent sincèrement investir, il est plus réaliste et plus efficace de rechercher leur association technique et financière. Celle-ci interviendra dans le domaine du négoce du brut et ultérieurement dans celui des produits semi-tannés.

La création d'une tannerie ne devra jamais précéder l'organisation de l'amont et dans un premier temps, s'orientera avec profit, si le disponible le permet, vers la production de petites peaux tannées au chrome, destinées à l'Europe qui s'ouvrira de plus en plus largement à ce type de produit.

Mais il convient de souligner très nettement que le développement nécessairement très progressif d'une industrie de transformation n'empêchera pas l'exportation en brut de rester longtemps encore une activité importante et à coup sûr profitable.

BILAN RECAPITULATIF EN VALEURS ABSOLUES ET RELATIVES - Année 1967

CATEGORIES	EMPLOIS			RESSOURCES
	Export en brut en douane (a)	Export en brut hors douane	Part Export brut 3 = 1 + 2	
	1	2	4	5
<u>Cuir de bovins</u>				
Nombre en 1 000 peaux	599	311	910	1 390
Poids en tonnes (c)	3 816,5	1 877,5	5 694,0	8 491 (d)
Poids en %	45,0	22,1	67,1	100
Valeur en 1 000 F.CFA	189 888	85 401	275 289	399 356 (d)
<u>Peaux d'ovins</u>				
Nombre en 1 000 peaux	397	915	1 312	3 190
Poids en tonnes (c)	319,1	724,6	1 043,7	2 500 (d)
Poids en %	12,8	29	41,7	100
Valeur en 1 000 F.CFA	47 828,75	87 257,50	135 086,25	306 875 (d)
<u>Peaux de caprins</u>				
Nombre en 1 000 peaux	1 587	1 673	3 260	6 290
Poids en tonnes (c)	856,35	908,15	1 764,50	3 457 (d)
Poids en %	24,7	26,3	51,0	100
Valeur en 1 000 F.CFA	181 350	156 885	338 235	614 550 (d)
<u>Poids globaux :</u>				
en tonnes (c)	4 991,95	3 510,25	8 502,20	14 448
en %	34,6	24,3	58,9	100
<u>Valeurs globales :</u>				
en 1 000 F.CFA	419 066,75	329 543,50	748 610,25	1 320 781
en %	31,7	25	56,70	100

(a) Y compris les peaux tannées du Sénégal et de la Haute-Volta

(b) Y compris pertes et autoconsommation

(c) Cuir et peaux secs

123 F.CFA : peaux de caprins : 178 F.CFA.

CHAPITRE 1

SYNTHESE REGIONALE

S O M M A I R E

	<u>Pages :</u>
<u>I N T R O D U C T I O N</u> =====	7
1. <u>C A R A C T E R I S T I Q U E S G E N E R A L E S D E L ' E L E V A G E</u> =====	8
2. <u>L E S M O Y E N S D E P R O D U C T I O N</u> =====	10
3. <u>L E S R E S S O U R C E S E N C U I R S E T P E A U X</u> =====	11
3.1. <u>L E S C U I R S D E B O V I N S</u>	19
3.2. <u>L E S P E A U X D ' O V I N S</u>	21
3.3. <u>L E S P E A U X D E C A P R I N S</u>	24
3.4. <u>L E S P E A U X D E R E P T I L E S</u>	26
4. <u>L E S E M P L O I S</u> =====	27
4.1. <u>L ' A U T O C O N S O M M A T I O N A R T I S A N A L E E T F A M I L I A L E</u>	28
4.2. <u>L ' E X P O R T A T I O N E N B R U T</u>	29
4.3. <u>L E S E M P L O I S I N D U S T R I E L S</u>	39
5. <u>B I L A N E T C O N C L U S I O N S</u> =====	42

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

=====

Les Etats visités à l'exception du centre et du sud Cameroun, présentent des caractéristiques communes mais aussi, de par la conjonction de facteurs originaux, des différences très marquées.

Leur situation géographique, l'éloignement plus ou moins grand de la côte, l'importance relative et la composition des cheptel bovin, ovin et caprin (le Niger présente à ce propos une caractéristique unique : son troupeau de 6 millions de chèvres dont 2 millions de chèvres rousses de Maradi), l'importance relative du phénomène urbain (particulièrement important au Sénégal), de l'artisanat, du commerce frontalier traditionnel, bref, toutes ces données, variables d'un Etat à l'autre, dessinent indiscutablement leur individualité propre.

Dans cette synthèse, les auteurs se sont efforcés de dégager les caractéristiques générales de la production de cette branche et de dresser pour chaque Etat un bilan des ressources et des emplois.

Les aspects plus prospectifs tels que le négoce et l'industrie sont repris dans un chapitre de recommandations et de suggestions de portée plus générale.

1. - CARACTERISTIQUES GENERALES DE L'ELEVAGE

Les pays visités au cours de notre enquête - Mauritanie, Sénégal, Mali, Niger, Haute-Volta et Tchad - appartiennent tous en totalité ou en partie à la zone sahélo-soudanienne, grande région productrice de bétail de l'Afrique de l'Ouest. Pour chacun d'eux, a été rédigée une analyse monographique plus facilement exploitable.

Suivant Lacrouts, dans les régions de grand élevage, celui-ci est partout du type extensif; les animaux sont des zébus appartenant à des pasteurs transhumants. Les transhumances sont une remarquable adaptation à un milieu difficile; elles permettent de réaliser un équilibre souvent instable entre la satisfaction des besoins en eau et en pâturage.

Cet élevage est particulièrement important sur le plan humain puisqu'il est souvent l'unique ressource des populations occupant ces zones. Sans cette activité et ce mode de vie imposé par la conduite du cheptel, toute cette région serait désertée par l'homme .

Le cheptel de ces sept pays représente (tableau n° 1) environ 22 240 000 bovins et 37 700 000 ovins et caprins sans tenir compte des camelins, porcins et équins dont les peaux ne sont pas, en règle générale, commercialisées.

Il est composé principalement de boeufs zébu (à bosse), de taurins (non bossus), d'ovins métis à poils longs ou courts de taille variable et de caprins de grande taille dans le nord, de plus petite taille au sud du 14^e ème parallèle.

TABLEAU N° 1

CHEPTEL BOVIN, CAPRIN ET OVIN 1966

(en nombre de têtes)

ESPECE PAYS	BOVINS	OVINS	CAPRINS
Mauritanie	1 500 000	3 000 000	3 000 000
Sénégal	3 000 000	1 100 000	900 000
Mali	4 640 000	5 200 000	4 900 000
Niger	4 000 000	2 150 000	5 800 000
Haute-Volta	2 400 000	1 400 000	2 200 000
Cameroun	2 200 000	3 900 000	
Tchad	4 500 000	4 150 000	
T O T A L	22 240 000	37 700 000	

Source : Directions de l'Elevage / divers Experts.

2. LES MOYENS DE PRODUCTION (1967)

=====

2.1. L'EQUIPEMENT

Sauf au Niger où fonctionnent depuis bientôt 20 ans 240 installations sur près de 500 marchés ouverts, l'équipement en abattoirs-séchoirs des autres EAMA visités est insuffisant.

Les séchoirs de brousse, qu'ils soient propriété de l'Etat ou du secteur privé, sont, dans la plupart des cas, inutilisés, inentretenus, voire complètement abandonnés, faute d'un contrôle suffisant et de circuits commerciaux organisés.

Par contre, l'équipement des grands centres urbains en séchoirs et magasins de stockage est généralement suffisant. Les dernières installations appartiennent en majorité au secteur privé ou parapublic.

Généralement, les administrations centrales ont été incapables de nous donner l'inventaire descriptif de cet équipement. Néanmoins, nous avons tenté pour certains Etats, quand ce fut possible, de dresser la récapitulation des installations (cf Volume II).

2.2. LE PERSONNEL

Sauf au Niger encore, où 82 moniteurs contrôlent régulièrement 65 % des marchés ouverts, les sections du conditionnement des cuirs et peaux des autres Etats africains visités sont, quand elles existent, embryonnaires. Leur personnel est insuffisant (2 agents à Douala pour le Cameroun Oriental).

La main d'oeuvre employée par les exportateurs en brut est principalement composée de manoeuvres; les bons classeurs sont rares et représentent souvent une charge financière trop lourde malgré leur intérêt évident.

2.3. LES PERSPECTIVES

Nous donnons, au chapitre II de ce volume et dans chaque monographie (cf Vol.II), un certain nombre de suggestions concernant les moyens à mettre en place (Equipement et personnel) dans le cadre de la politique d'expansion et d'amélioration préconisée par les experts.

3. LES RESSOURCES EN CUIRS ET PEAUX

Les chiffres relatifs à la production totale des cuirs et peaux ne sont en général que des estimations, exception faite de la production "contrôlée" soit à l'abattage, soit sur les marchés, soit en douane, qui ne représente qu'une part variable de la production totale.

La différence se réfère à l'évaluation des abattages autoconsommés familiaux ou traditionnels, elle-même fort imprécise. On a donc recours à l'analyse des emplois beaucoup plus qu'au dénombrement de la production proprement dite (Ressources).

Dans la plupart des cas, il n'est pas possible, lors de l'évaluation de la production nationale, de déterminer la part prise par les importations hors-douane en provenance des pays voisins et bien que très prudents, nos chiffres de la production brute ne peuvent prétendre avoir plus qu'une valeur indicative à minima (tableaux n° 2 et 3.) .

Cette fraction ne fait d'ailleurs que transiter avant d'atteindre le Nigéria qui draine ainsi tout l'excédent national non employé au Tchad, au Niger, au Mali et en Haute-Volta, alors que le Sénégal reçoit probablement des dépouilles maliennes et mauritaniennes.

TABLEAU N° 2

ESTIMATION DE LA PRODUCTION BRUTE

1967

(nombre de peaux)

CATEGORIES PAYS	CUIRS DE BOVINS	PEAUX D'OVINS	PEAUX DE CAPRINS
Mauritanie	50 000	600 000	700 000
Sénégal	300 000	400 000	600 000
Mali	300 000	700 000	1 300 000
Niger	220 000	500 000	1 900 000
Haute-Volta	120 000	150 000	550 000
Cameroun	180 000	400 000	800 000
T c h a d	220 000	440 000	440 000
TOTAL	1 390 000	3 190 000	6 290 000

Source : Direction de l'Elevage / Experts Coopération/ statistiques nationales.

Divers Experts et négociants professionnels

Au point de vue économique, l'équation fondamentale de la production des pays passés en revue est donc la suivante :

- 1) Production nationale = Abattages contrôlés+abattages familiaux
- 2) Ressources = Production nationale+importations nettes

Est-il besoin de dire que rien n'est plus anonyme qu'une peau, surtout non marquée et que la fraction importée nette est aussi difficile à estimer que celle des abattages familiaux (avec laquelle nous l'avons confondue dans la plupart des cas) ou celle des exportations traditionnelles.

Les estimations en valeur au prix producteur et en poids que nous donnons dans le tableau n° 3 de la production brute, ont été calculées sur une base nationale moyenne à partir d'éléments connus de cette production auxquels ont été appliqués des coefficients de réfaction (1) ou de perte en usage dans la profession.

TABLEAU N° 3
ESTIMATION DE LA PRODUCTION BRUTE

1 9 6 7
(poids en tonnes) (valeur en milliers de F.CFA)
au prix production

Catégories Pays	Cuirs de Bovins		Peaux d'Ovins		Peaux de Caprins	
	Poids sec	Valeur	Poids sec	Valeur	Poids sec	Valeur
Mauritanie	275	11 000	420	42 000	420	52 500
Sénégal	1 650	82 500	340	51 000	360	64 800
Mali	1 650	33 000	595	38 675	780	58 500
Niger	1 210	84 700	375	67 500	855	247 950
Haute-Volta	636	41 976	90	18 900	330	66 000
Cameroun	1 530	76 500	240	36 000	360	72 000
Tchad	1 540	70 400	440	52 800	352	52 800
<u>T O T A L</u> :	8 491	400 076	2500	306 875	3 457	614 550

Source : divers experts et négociants professionnels - Services de l'Elevage et de la statistique des Etats concernés.

(1) Sur la base du prix du 1er choix, les 2ème, 3ème et 4ème choix se vendent à des prix diminués d'un certain pourcentage.

La valeur globale de la production brute de ces sept pays se caractérise par les données fondamentales suivantes :

<u>En valeur monétaire</u>	:	1 321 millions de F.CFA
		au prix producteur
<u>En tonnage</u>	:	14 448 tonnes
dont		
	-	8 491 tonnes de cuirs de bovins
	-	2 500 tonnes de peaux d'ovins
	-	3 457 tonnes de peaux de caprins (1)
<u>En nombre</u>		
	-	1 390 000 cuirs de bovins
	-	3 190 000 peaux d'ovins
	-	6 290 000 peaux de caprins

(1) représentant 24 % du tonnage de la production globale mais, avec 614,55 millions de F.CFA, un peu moins de la moitié de sa valeur.

Les prix "producteur" au kilo sont les suivants :

prix moyens	- chèvres	178
	- moutons	122
	- cuirs	47

Si par recoupements, il est encore possible d'obtenir une approximation suffisante des caractéristiques de cette production, il est par contre plus délicat d'évaluer son accroissement. Celui-ci est fonction de quatre paramètres: accroissement démographique compris entre 2 et 3%, accroissement de viande per capita beaucoup plus difficile à appréhender, développement des abattoirs frigorifiques en vue de l'exportation de viande vers les pays côtiers d'Afrique, et taux d'urbanisation élevé dans les capitales atteignant facilement 5 % et plus. On peut donc sans risque estimer que l'expansion de cette branche n'est pas inférieure à 3 à 4 % l'an.

Mais le potentiel cuirs et peaux est encore sous-commercialisé et nous avons préféré mettre l'accent sur son exploitation rationnelle, à notre avis prioritaire.

Nos recommandations vont donc dans ce sens plutôt que vers l'élaboration de l'expansion du brut qui comporterait comme toujours un aspect spéculatif.

La qualité des cuirs et peaux africains, très variable avec l'origine et les saisons, est particulièrement mauvaise immédiatement avant et pendant la saison des pluies. Elle est en général moyenne voire médiocre, sauf dans les récents abattoirs urbains où l'on pratique la dépouille mécanique.

L'apparition de divers produits de synthèse ne constitue pas un réel handicap mais plutôt la distorsion de plus en plus grande entre une offre de qualité irrégulière et une demande européenne rendue plus exigeante par la concurrence internationale, et en particulier celle des dépouilles U.S.A. dont la réputation n'est plus à faire.

Par contre, le troupeau européen et nord-africain de caprins est en diminution et les peaux de chèvres africaines présentent pour l'utilisateur, privé par l'industrialisation de ses anciennes sources d'approvisionnement en brut (Inde, Pakistan, Afrique du Nord, etc...), un intérêt grandissant.

La faiblesse de la qualité de la production africaine vient autant de l'état sanitaire déficient du troupeau que des techniques rudimentaires de dépouillement et de conditionnement.

Les défauts essentiels peuvent être classés en deux catégories (1) selon l'origine :

1° - du vivant de l'animal

Ils reconnaissent une étiologie variée : parasites, maladies infectieuses, causes traumatiques.

a) les principales affections parasitaires rencontrées et préjudiciables à la qualité de la production sont :

- la gale sarcoptique des bovins, de la chèvre et du mouton. On sait que la femelle de l'agent responsable de cette affection, (acarien du genre sarcopte) creuse des galeries obliques sous la peau, galeries dans lesquelles elle pond. Ces perforations altèrent la peau car, après tannage, elles constituent des zones de moindre résistance dans le cuir, d'où dépréciation de celui-ci.

- les ixodidés (tiques) dont la piqûre traumatique provoque des réactions inflammatoires : il en résulte la formation de boutons furonculeux à paroi épaisse, dense et ferme. Après tannage, il y a effondrement du cuir à leur niveau et apparition d'un trou.

(1) Cf. La production des dépouilles animales au Niger
Dr. Tounkara Yahaya. Thèse de doctorat.

b) les maladies infectieuses dont les conséquences affectent les dépouilles sont :

- la streptothricose cutanée des bovins maladie infectieuse caractérisée cliniquement dans sa forme chronique par l'apparition des papules dermiques aboutissant à la formation et à la généralisation à tout le corps de lésions qui rendent le cuir absolument inutilisable.

- la peste bovine, la fièvre charbonneuse, la trypanosomiase affaiblissent et endommagent beaucoup la structure fibreuse de la peau.

c) Les causes mécaniques sont les suivantes :

- le marquage au fer rouge (interdit dans la plupart des pays) provoque la formation d'un bourrelet cicatriciel dur dans le derme qui rend la peau partiellement inutilisable.

- les égratignures dues aux épines abîment la peau dans sa partie fleur.

2° - Les défauts des dépouilles peuvent être la conséquence :

- de mauvais traitements infligés aux animaux avant l'abattage. Ainsi les coups de bâton donnés peu de temps avant l'abattage provoquent l'éclatement de vaisseaux sanguins et des suffusions qui sont autant de causes favorisantes de la putréfaction du cuir au cours du séchage et de la conservation.

- d'une préparation, d'un dépouillement mal conduits, à savoir + une saignée insuffisante (en brousse surtout) favorisant la putréfaction de la dépouille

+ éraflures si l'animal a été traîné sur le sol rugueux avant d'être dépouillé.

- + dépouillage défectueux, parfente irrégulière qui donne un cuir dissymétrique,
- + coutelures profondes dûes à l'emploi de couteaux à lame droite et à extrêmité pointue,
- + préparation mal faite offrant une peau chargée de graisse, de sable, plissée et mal séchée,
- d'un stockage mal assuré : échauffe, dégâts dûs aux dermestres et aux rougeurs et à divers prédateurs (mites et dermestres).

Dans le chapitre N° 3, nous ferons une série de suggestions à propos des améliorations à apporter au dépouillement, au conditionnement et à la conservation des peaux.

3.1. LES CUIRS DE BOVINS

On peut estimer la production de 1967 à :

1 390 000 cuirs

ou

8 491 000 kg (poids sec)

400 076 000 F.CFA au prix producteur

Leur conformation en fait un article indiqué pour une production du type vachette grainée " ou box.

Leur poids sec unitaire moyen, valable d'un pays à l'autre est compris entre 5 et 12 kg selon la provenance, la saison, etc...

TABIEAU N° 4

CUIRS DE BOVINS POIDS MOYENS SECS

(en kg)

Pays / Production	Brousse et petits abattoirs coutumiers	Abattoirs urbains et Grands Centres
Mauritanie	5,5	6 - 7
Sénégal	5,0	6 - 7
Mali	5,5	6 - 7
Niger	5,5	6 - 8
Haute-Volta	5,3	6 - 8
Cameroun	7	(1) 9,5 - 10
Tchad	5,5	8 - 12

Source : Négociants professionnels / Services Elevage

(1) Les cuirs d'abattoirs du Cameroun et du Tchad proviennent de grands animaux et sont, de ce fait, plus lourds.

Cependant, la tendance générale est au sacrifice d'animaux de plus en plus jeunes.

Le classement en choix, variable suivant les saisons, est le suivant :

TABLEAU N° 5
CLASSEMENT EN CHOIX

(base:part commercialisée de la production 1967 de cuirs exprimée en % du total)

production		Brousse et petits Abattoirs coutumiers				Abattoirs urbains et Grands abattoirs					
choix		Prime	1	2	3	4 (2)	Prime	1	2	3	4 (2)
Pays											
Mauritanie		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sénégal		-	-	-	-	-	30	30	35	5	-
Mali		-	-	-	-	-	30	40	30	-	-
Niger		-	15	50	25	10	50	30	20	-	-
Haute-Volta		-	20	40	20	20	20	50	20	10	-
Cameroun		-	15	35	30	20	40	40	15	5	-
Tchad		-	15	20	40	25	(10 (5 (1)	40	35	15	-
								40	35	20	

(1) premier chiffre : cuirs d'un poids inférieur à 10 kg

deuxième chiffre: cuirs d'un poids supérieur à 10 kg

(2) les 4 ème choix ne sont en général pas exportés

Sources : Négociants et professionnels

3.2. LES PLAUX DE MOUTONS

On peut estimer la production de 1967 à :

3 190 000 peaux
ou 2 500 000 kg (poids sec)
306 875 000 F.CFA au prix producteur

Ce sont en général des peaux de métis à poil ras , à l'exception du Tchad et du Nord Cameroun où l'on rencontre des variétés à poil long et quelques moutons porteurs de laine, au Mali.

Leur poids varie d'un pays à l'autre, et à l'intérieur du pays, d'une région à l'autre :

TABLEAU N° 6

PEAUX D'OVINS : POIDS UNITAIRES MOYENS

(en kg / peau séchée)

PAYS	POIDS MOYEN
Mauritanie	0,70 - 0,80
Sénégal	0,85
Mali	0,85
Niger	0,75 - 0,80
Haute - Volta	0,50 - 0,80
Cameroun	0,60
Tchad	1

Source : Négociants professionnels / Services de l'Elevage

D'une manière générale, les peaux sont d'autant plus propres à donner un cuir de qualité qu'elles portent moins de poil ou de laine, ce qui est le cas des dépouilles africaines.

TABLEAU N° 7

CLASSEMENT EN CHOIX

(base : production de peaux de moutons, 1967 exprimée en % du total de la part commercialisée)

Production choix Pays	B r o u s s e				Abattoirs urbains			
	1	2	3	4	1	2	3	4
Mauritanie	-	-	-	-	-	-	-	-
Sénégal	-	-	-	-	40	30	20	10
Mali	-	-	-	-	40	30	20	10
Niger	30	30	30	10	50	30	20	0
Haute-Volta	10	30	40	20	25	35	30	10
Cameroun	50	30	10	10	-	-	-	-
Tchad	15	25	10	50	20	40	15	25
	(1)							

(1) peaux à poil court - les peaux à poil long ne sont pas appréciées par les exportateurs. Ces peaux sont particulièrement appréciées par le consommateur et l'artisan africain pour lequel elles correspondent à de multiples emplois.

Sources : négociants et professionnels

3.3. LES PEAUX DE CHEVRES

La production 1967 est estimée à :

6 290 000 peaux

ou

3 457 000 kg (poids sec)

614 550 000 F.CFA au prix producteur

Il importe de distinguer la grande chèvre du Sahel, la chèvre naine, au sud du 14^{ème} parallèle et la chèvre du Maradi ou de Sokoto dont la dépouille est particulièrement appréciée par l'utilisateur européen et américain (U.S.A.).

TABLEAU N° 8

PEAUX DE CAPRINS : POIDS

en kg / peau séchée

P A Y S	POIDS MOYEN
Mauritanie	0,50 - 0,70
Sénégal	0,50 - 0,70
Mali	0,50 - 0,70
Niger	0,25 - 0,70 moyenne 0,45
Haute-Volta	0,50 - 0,70
Cameroun	0,40 - 0,60
Tchad	0,60 - 0,90

Sources: Négociants professionnels /Services de l'Elevage

La qualité des peaux est très variable d'autant que dans certains pays - Niger - leur collecte et leur conditionnement sont relativement bien organisés par rapport au Cameroun ou au Mali par exemple, où elles intéressent peu les maisons de commerce.

CLASSEMENT EN CHOIX

(base:production 1967 exprimée en % du total de la part commercialisée)

Choix Pays	Production	B r o u s s e				B o u c h e r i e			
		1	2	3	4	1	2	3	4
Mauritanie		-	-	-	-	-	-	-	-
Sénégal		10	20	50	20	40	30	20	10
Mali		10	30	50	10	-	-	-	-
Niger		<u>1</u> (40 (30	40	10	10	50	30	10	10
Haute-Volta		10	30	40	20	25	35	30	10
Cameroun		30	30	30	10	-	-	-	-
Tchad		0	10	30	60	0	25	35	40

Sources : Négociants professionnels / Services de l'Elevage

1) le premier chiffre concerne les peaux de chèvres rousses de Maradi, le second les peaux de chèvres bariolées.

3.4. LES PEAUX DE REPTILES

Une baisse considérable des exportations en douane est enregistrée, due à la raréfaction des crocodiles provoquée par le massacre de ces animaux et à un important trafic hors-douane avec les pays anglophones (Nigeria, Gambie).

Ce négoce constitue une activité très différente de celui des cuirs et peaux d'animaux domestiques. Les structures archaïques des circuits de collecte, la faiblesse des statistiques rendent impossible une estimation valable de son importance. Malgré le chiffre d'affaires important qu'il représente encore, nous l'avons considéré, à l'exemple des maisons de commerce et des Services de l'Elevage, comme " marginal " .

Le massacre anarchique des crocodiles provoquera, si les pouvoirs publics ne l'arrêtent pas, la disparition de l'espèce.

Au Niger, une série de décrets a été prise de manière à interdire ou à limiter leur chasse.

Les tentatives artisanales d'élevage paraissent vouées à l'échec faute d'un support scientifique et financier indispensables (Niger).

4. LES EMPLOIS

S'il est souvent difficile d'évaluer les ressources, il est aussi délicat de déterminer les emplois.

Les cuirs et peaux africains sont :

1 - tannés par des artisans; ils servent à confectionner des articles destinés à la vente tels que babouches samaras, tapis de prières, selles, etc. ... - .

2 - tannés à l'intérieur d'un groupe ou d'une famille; ils sont destinés à la fabrication d'objets d'usage courant - tentes, outres, tapis, sandales, etc.... (autoconsommation).

3 - abandonnés dans le cas où l'éloignement géographique, des prix d'achat trop bas, une collecte mal organisée ou totalement inorganisée n'incitent pas le producteur à tirer du cuir un revenu monétaire, et donc perdus.

4 - mangés, en pays bamiléké par exemple où les cuirs sont vendus pour cet usage et où les chèvres sont grillées dans leur peau.

5 - exportés en brut en douane vers l'Europe, l'Amérique, le Moyen Orient, parfois vers les pays voisins.

6 - exportés hors douane vers les pays voisins (principalement le Nigeria) où ils sont mêlés à la production nationale.

7 - tannés ou pré-tannés dans les deux usines de Ouagadougou et Dakar soit pour approvisionner une manufacture de chaussures soit pour être exportés vers l'Europe ou d'autres pays africains.

4.1. L'AUTOCONSOMMATION ARTISANALE ET FAMILIALE

Le volume des cuirs et peaux utilisés par l'artisanat ne peut être évalué que par des recoupements imprécis.

Tannés à l'intérieur de la famille ou confiés à des artisans qui les travaillent à façon, les peaux servent à fabriquer des objets de consommation courante : outres, tapis de prières, tentes, babouches.

Vendues aux artisans ou troquées, certaines peaux sont destinées à la fabrication d'objets - portefeuilles, babouches, pouffs - qui sont vendus aux touristes de passage. Certains cuirs sont même mangés et il est impossible de distinguer la part de l'autoconsommation réelle de celle du troc et de celle qui entre effectivement dans un circuit monétaire même traditionnel.

La part de cette autoconsommation familiale et artisanale reste en général très importante (voir tableaux n° 13, 14 et 15) surtout en ce qui concerne les peaux de petits ruminants et plus particulièrement les peaux de moutons.

Notons que nous avons défini la "part commercialisée" de la production comme la différence entre la production brute et l'autoconsommation familiale et artisanale.

4.2. L'EXPORTATION EN BRUT

Sauf au Sénégal et en Haute-Volta où deux tanneries fonctionnent depuis 1950 et 1963, la part de la production qui n'est pas consommée par l'artisanat et les usages familiaux est exportée en brut en douane ou hors douane.

Le tableau no. 10 donne l'estimation du volume des exportations officielles pour 1967.

Un commentaire sera donné pour chaque Etat dans la monographie correspondante (1).

(1) D'un point de vue général, les équations économiques fondamentales sont les suivantes :

- Production intérieure	= peaux d'abattages contrôlés + peaux d'abattages familiaux
- Ressources	= production intérieure + im- portations nettes = production nationale
= Emplois	= exportations en brut + expor- tations en tanné + consommation intérieure + pertes

4.2.1. Exportation en Douane

Le négoce - collecte et exportation - des cuirs et peaux est le fait, pour l'exportation, de départements spécialisés de sociétés commerciales privées généralement assez anciennes, ou au contraire de société d'économie mixtes ou paraétatiques plus récentes auxquelles s'ajoute une foule de négociants africains qui jouent la plupart du temps un rôle d'intermédiaire mais interviennent aussi pour exporter pour leur propre compte.

Sauf en Mauritanie, les exportations en douane de cuirs et de peaux de moutons sont dans la plupart des cas, plus importantes en tonnage et en valeur que les exportations hors-douane. Pour les chèvres, le rapport est parfois inversé.

TABLEAU N° 10

VOLUME DES EXPORTATIONS DU BRUT EN DOUANE

1 9 6 7

Pays (Origine)	P e a u x	Nombre de peaux en 1000 peaux	Poids sec en tonnes(1)	Valeur en 1000 F. CFA
Mauritanie	bovins	-	-	-
	ovins	-	-	-
	caprins	-	-	-
Mali	bovins	69	379,50	7 950
	ovins	3	2,55	166,25
	caprins	40	24	1 800
Sénégal	bovins	200	1 100	55 000
	ovins	167	141,95	21 292
	caprins	345	207	37 260
Haute-Volta	bovins	60	318	20 988
	ovins	25	15	3 150
	caprins	150	90	18 000
Niger	bovins	64	352	24 640
	ovins	64	48	8 640
	caprins	600	270	78 300
Cameroun	bovins	150	1 275	62 750
	ovins	66	39,60	5 940
	caprins	275	123,75	24 750
Tchad	bovins	56	392	17 920
	ovins	72	72	8 640
	caprins	117	141,60	21 240
TOTAL	bovins	599	3 816,50	189 888
	ovins	397	319,10	47 828,25
	caprins	1 587	856,35	181 350
TOTAL GENERAL			4 991,95	419 066,75

(1) Y compris les produits tannés exportés du Sénégal et de Haute-Volta

B I L A N

	postes	en nombre	en tonnage	en valeur
% de la production brute exportée en douane	bovins	43,1	45	47,4
	ovins	12,4	12,8	15,8
	caprins	25,2	24,7	31,7
% de la production brute totale exportée en douane			34,7	31,7

4.2.2. Fraude et exportations traditionnelles

Le terme d'exportations traditionnelles semble encore à maints égards plus proche de la réalité socio-économique que celui d'exportations frauduleuses. La véritable fraude portant sur le trafic des devises, de l'or et des diamants, coexiste en effet parallèlement aux activités coutumières.

Dans le cas du Niger, du Tchad et de la Haute-Volta, ces dernières ont pour support matériel l'exportation de peaux et de bétail hors de la zone franc, à côté d'autres produits tels que l'arachide, et en échange de biens de consommation extrêmement variés allant de la noix de cola à la pile électrique.

Les peaux, quelle que soit leur origine, participent encore largement à ce trafic qui semblait, ces derniers temps, consolidé autour de 35 à 50 % du volume des exportations en brut, selon les années et la nature du produit, et dans le contexte politique et économique qui prévalait avant les événements survenus au Niger depuis 1966.

Les enquêtes n'ont pu qu'établir la réalité de ces échanges et signaler l'existence de cet état de choses en attirant l'attention des Autorités sur le préjudice subi.

Celui-ci porte à la fois sur la dépréciation des recettes extérieures (produits mal vendus en raison des conditions d'accueil et de la décote que subit le franc CFA dans les pays importateurs (Nigeria) et sur la réimportation frauduleuse des billets de banque qui retrouvent ainsi leur valeur faciale par une opération bancaire fictive, ce qui définit explicitement le trafic de devises.

Les exportations traditionnelles se font principalement vers le Nigeria (1), où les structures commerciales sont comparativement mieux organisées que dans les Etats voisins.

Seul des pays de la zone franc visités, le Sénégal, bien placé géographiquement, reçoit du Mali et de la Mauritanie un courant hors douane qui n'est pas compensé par un courant inverse comme dans le cas du Niger et du Cameroun où les cuirs et peaux maliens, voltaïques et tchadiens ne font généralement que transiter avant d'atteindre le Nigéria.

Le tableau n° 11 donne l'estimation du volume des exportations en brut hors douane pour 1967.

Nous ne le commenterons pas, une analyse détaillée étant donnée pour chaque Etat dans la monographie correspondante.

(1) sans préjuger des conséquences des événements actuels et de la volonté de plus en plus affirmée des Etats francophones de se libérer de cette emprise économique, ou du moins de lui donner un caractère officiel et statistiquement contrôlé.

TABLEAU N° 11

VOLUME DES EXPORTATIONS EN BRUT HORS DOUANE

1 9 6 7

P A Y S (Origine)	PEAUX	NOMBRE DE PEAUX en 1 000 peaux	POIDS en Tonnes	VALEUR en 1 000 F.CFA
Mauritanie	bovins	35	192,50	7 700
	ovins	100	70	7 000
	caprins	290	150	18 750
Mali	bovins	81	445,50	8 190
	ovins	282	239,70	17 977,5
	caprins	395	237	17 775
Sénégal	bovins	-	-	-
	ovins	-	-	-
	caprins	-	-	-
Haute-Volta	bovins	20	106	6 996
	ovins	25	15	3 150
	caprins	150	90	18 000
Niger	bovins	76	418	29 260
	ovins	186	139,50	25 110
	caprins	500	225	65 250
Cameroun	bovins	15	127,50	6 375
	ovins	154	92,40	13 860
	caprins	275	123,75	24 750
Tchad	bovins	84	588	26 880
	ovins	168	168	20 160
	caprins	103	82,40	12 360
TOTAL	bovins	311	1 877,50	85 401
	ovins	915	724,60	87 257,5
	caprins	1 713	908,15	156 885
TOTAL GENERAL			3 510,25	329 543,5

B I L A N

	postes	en nombre	en tonnage	en valeur
% de la production brute exportée hors douane	bovins	22,4	22,1	21,5
	ovins	29	29	28,4
	caprins	26,6	25,4	25,5
% de la production brute totale exportée hors douane			24,2	25

4.2.3. Frais d'adduction sur l'Europe

TABLEAU N° 12

FRAIS D'ADDITION SUR PORT EUROPEEN (MARSEILLE)

(en francs CFA / kg)

Pays	Catégories Cuir de Bovins	Peaux d'ovins et de caprins	
		boucherie	brousse
Mauritanie	20	35	30
Sénégal	20	35	30
Mali	36	48	44
Niger	41,44	43	43
Haute-Volta	45,20	87,50	87,50
Cameroun	15,54	22,36	23,93
Tchad	77	105	105

Source : Négociants professionnels / Sociétés de transit

Les cuirs et peaux sont évacués par voie de surface et le coût du fret avion est encore trop élevé pour que soit possible le transport des peaux pré-tannées par cargo-jets.

4.2.4. Système et cours d'achat

Les systèmes d'achat pratiqués présentent trop de différences pour que nous puissions dans cette synthèse les comparer et en tirer des conclusions valables. En effet, d'un pays à un autre, et à l'intérieur d'un même pays, les politiques commerciales des différents négociants et des collecteurs qui leur sont attachés et les prix d'achats peuvent être très divers.

Les délais d'adduction qui s'écoulent entre le moment où une peau entre dans le magasin de stockage du collecteur africain et le moment où elle arrive à Marseille, dépendent à la fois de l'éloignement du pays producteur et du centre d'abattage dans le pays considéré. Notons en moyenne les délais suivants :

Sénégal	:	1 à 2 mois
Mauritanie	:	1 à 2 mois
Mali	:	2 à 3 mois
Haute-Volta	:	2 à 3 mois
Niger	:	3 à 4 mois
Cameroun	:	2 à 3 mois
Tchad	:	4 à 6 mois

4.2.5. Réglementation, législation et fiscalité

Généralement très ancienne et sommaire, totalement périmée dans certains cas (Tchad, Cameroun et Mauritanie), la législation devrait être refaite sur l'exemple de celle du Niger pourvu qu'on se donne les moyens de l'appliquer.

Le lecteur voudra bien se reporter au Volume III.

4.3. LES EMPLOIS INDUSTRIELS

Après la faillite et la fermeture de quelques unités semi-industrielles de taille modeste, quatre tanneries sont entrées ou vont entrer en fonctionnement en 1968/1969.

A DAKAR (Sénégal) , une tannerie de cuirs de bovins dont la production est absorbée en partie par une manufacture de chaussures intégrée dans un complexe appartenant entièrement au groupe privé BATA (tannerie, fabrique de chaussures à dessus de cuir, fabrique de chaussures synthétiques), qui assure la distribution de sa production en Afrique et dans le monde à travers son propre réseau de vente.

A OUAGADOUGOU (Haute-Volta) une unité très modeste, société d'Etat - créée avec l'Aide Française - et dont la situation désastreuse, dans laquelle elle se trouvait avant sa réorganisation en 1967, n'est que la conséquence logique de sa création qui a représenté une anticipation aberrante (cf. monographie et recommandations).

A ZINDER (Niger), une micro-unité spécialisée dans le tannage végétal, aux tannins locaux, de peaux de chèvres et de moutons et dont l'avenir reste encore conditionné par la recherche de débouchés incertains (cf. monographie).

A KAEDI (Mauritanie), une tannerie, **non en service**, dont l'avenir semble hypothéqué plus par l'absence d'un système de collecte organisée et d'une production techniquement valable (cf. monographie) que par la recherche des débouchés, du moins en ce qui a trait aux peaux.

Huit projets de tanneries de conception et de taille variables sont à l'étude et, sans vouloir nous substituer aux responsables africains, leur incidence économique est trop grande pour que nous n'en tenions pas compte dans nos recommandations, à la date du 1.7.1968.

Sénégal : tannerie de peaux de chèvres et de moutons. L'étude des débouchés à l'exportation est en cours sur le marché européen. (Thies)

Financement : aucune décision n'a encore été prise.

Mali : tannerie de cuirs de bovins dont la production serait absorbée par une manufacture de chaussures.

Financement : Aide Chinoise. (Bamako)

Cameroun : a) tannerie de cuirs de bovins et une manufacture de chaussures. (Garoua ?)

Son financement serait assuré par le privé et l'Etat.

b) tannerie de cuirs de bovins en amont de la manufacture de chaussures BATA. Son financement serait assuré par ce dernier groupe. (Douala)

Ces projets sont en concurrence.

Tchad : a) tannerie de cuirs de bovins intégrée dans un complexe abattoir - tannerie - manufacture de chaussures à Fort-Archambault : en construction.

Financement : assuré pour la plus grande part sur emprunts extérieurs.

b) tannerie de cuirs de bovins et manufacture de chaussures. L'étude a été faite par un expert de l'O.N.U. Emplacement : Fort-Lamy,

Niger : a) tannerie de peaux de chèvres prêtannées dont la production sera exportée en France pour être finie dans les usines du promoteur.

Lieu	:	Maradi
Potentiel	:	500 000 peaux
Financement	:	Industriels français/ capitaux privés nigériens.

b) tannerie de cuirs de bovins. Deux avant-projets ont été présentés dont le dernier a été étudié par un expert de l'O.N.U.

Potentiel	:	40 000 cuirs
Financement	:	aucune décision encore
Lieu	:	Niamey

En l'absence d'une collecte organisée, ces projets représentent pour la plupart - sauf la tannerie de peaux de chèvres du Niger et la tannerie BATA du Cameroun - une anticipation.

Par ailleurs, dans la conjoncture actuelle, seule est possible une production de petites peaux semi-finies au chrome, destinées à l'exportation et prêtes à être intégrées, à qualité et valeur égales, dans des fabrications européennes courantes.

Les cuirs de bovins prêtannées en croute supportent mal les frais de transformation et d'adduction en raison de la saturation du marché mondial et des cours très bas qui en sont la conséquence. Ils ne peuvent que très difficilement trouver un débouché en dehors d'une manufacture de chaussures placée en aval dont l'avenir reste lourdement hypothéqué par l'étroitesse des marchés africains nationaux sauf dans le cas du groupe BATA dont les circuits de distribution couvrent plusieurs pays.

5. BILAN ET CONCLUSIONS

=====

Les tableaux n° 13, 14 et 15 donnent le bilan des ressources et des emplois des Etats visités pour chaque produit.

En ce qui concerne les cuirs de bovins, si le Sénégal et le Mali se placent en tête avec des productions de 1 650 tonnes chacun, ce dernier pays n'exporte en douane que 379,5 tonnes, soit seulement 23 % des ressources maliennes.

Par contre, en ce qui concerne les exportations, le Cameroun se place en tête avec 1 275 tonnes exportées d'une valeur de 63 750 000 F.CFA (au prix producteur) soit plus de 83 % des ressources camerounaises et un peu plus du tiers du tonnage exporté en douane par l'ensemble des sept Etats.

Le tonnage des exportations en brut en douane représente globalement avec 3 816,5 tonnes un peu moins de 45 % de la production brute des sept Etats, 22 % étant exportés hors-douane et 33 % étant consommés par l'artisanat ou considérés comme perdus et ne donnant pas lieu à un emploi déterminé.

En ce qui concerne les Peaux d'Ovins, si le Mali se place encore en tête avec une production de 595 tonnes, un peu moins de 4 % des ressources maliennes sont exportées en douane alors que plus de 41 % des ressources sénégalaises donnent lieu au même emploi, soit 10 fois plus.

Le tonnage des exportations en brut en douane représente globalement avec 319,1 tonnes un peu moins de 13 % de la production brute des sept Etats, 29 % étant exportés en douane et 58 % étant perdus ou absorbés par l'artisanat indigène, gros consommateur de peaux de moutons.

En ce qui concerne les peaux de caprins c'est le Niger qui se place en tête avec une production de 1 900 000 peaux, soit 855 tonnes représentant 247 950 000 F.CFA (au prix producteur) soit plus du tiers de la valeur de la production globale des sept Etats.

Le Niger occupe donc une place de premier rang, justifiée par la renommée mondiale de la peau de chèvre rousse de Maradi et les efforts poursuivis par les Services Publics et le secteur privé pour améliorer la qualité de ce produit.

Le tonnage des exportations en brut en douane représente globalement avec 856,35 tonnes près de 25 % de la production brute des sept Etats, 26 % étant exportés hors douane et près de 45 % étant consommés par l'artisanat ou autoconsommés en milieu nomade ou perdus pour la plupart.

En ce qui a trait à la valeur de cette production, la prépondérance du Niger est encore évidente, et tient à la bonne qualité "moyenne" du conditionnement.

En conclusion, les cuirs et peaux représentent, pour l'ensemble des pays sahéliens visités, un potentiel non négligeable - 1 321 millions de F.CFA au prix producteur - dont une faible partie donne lieu, compte tenu de l'autoconsommation artisanale et familiale et des pertes, à un revenu et dont 31,7 % en valeur sont exportés en douane en brut ou sont utilisées dans les tanneries industrielles africaines.

L'équipement en place - abattoirs de brousse, séchoirs, magasins de stockage - insuffisant en général, parfois inexistant est, dans la plupart des cas, inutilisé ou sous-utilisé et son entretien et contrôle restent tout théorique.

Sauf au Niger où un effort important a déjà été fourni, (multiplication des centres de préparation, formation d'un personnel spécialisé), tout reste encore à faire en bien des Etats ou du moins à reprendre soit dans le cadre d'une organisation ou réorganisation des structures commerciales, soit par la mise en place d'un contrôle efficace de la production, de son conditionnement, des marchés , de la collecte.

L'organisation de la collecte du brut en vue de son exportation constitue un objectif parfaitement valable et une étape plus ou moins longue dans l'exploitation de cette richesse que constitue le cuir, sous-produit de l'élevage qui représente pour l'ensemble des pays sahélo-soudaniens visités un potentiel important.

L'amélioration des cuirs et peaux ne devrait donc pas être écartée des projets d'investissements ni de l'aide à la diversification du Fonds Européen de Développement.

BILAN EMPLOIS ET RESSOURCES

CUIRS DE BOVINS

1967

PAYS	CARACTERISTIQUES	E M P L O I S					RESSOURCES	
		1	2	3	4	5	3 + 4	5
		EXPORTATION EN BRUT EN DOUANE	EXPORTATION EN BRUT HORS- DOUANE	P A R T COMMERCIALISEE (1+2)	AUTO- CONSUMATION + PERTES	ESTIMATION PRODUCTION BRUTE (3 + 4)		
Mauritanie	Nombre en 1000 peaux	-	35	35	15	50		
	Poids tonnes	-	192,5	192,5	82,5	275		
	Valeur en 1000 F.CFA	-	7 700	7 700	3 300	11 000		
Sénégal	Nombre en 1000 peaux	200	-	-	100	300		
	Poids tonnes	1 100	-	-	550	1 650		
	Valeur en 1000 F.CFA	55 000	-	-	27 500	82 500		
Mali	Nombre en 1000 peaux	69	81	150	150	300		
	Poids tonnes	379,5	445,5	825	825	1 650		
	Valeur en 1000 F.CFA	7 590	8 910	16 500	16 500	33 000		
N i g e r	Nombre en 1000 peaux	64	76	140	80	220		
	Poids tonnes	352	418	770	440	1 210		
	Valeur en 1000 F.CFA	24 640	29 260	53 900	30 800	84 700		
Haute-Volta	Nombre en 1000 peaux	60	20	80	40	120		
	Poids tonnes	318	106	424	212	636		
	Valeur en 1000 F.CFA	20 988	6 966	27 984	13 992	41 976		
Cameroun	Nombre en 1000 peaux	150	15	165	15	180		
	Poids tonnes	1 275	127,5	1 402,5	127,5	1 530		
	Valeur en 1000 F.CFA	63 750	6 375	70 125	6 375	76 500		
Tchad	Nombre en 1000 peaux	56	84	140	80	220		
	Poids tonnes	392	588	980	560	1 540		
	Valeur en 1000 F.CFA	17 920	26 880	44 800	25 600	70 400		
TOTAL	Nombre en 1000 peaux	599	311	910	480	1 390		
	Poids tonnes	3 816,5	1 877,5	5 694	2 797	8 491		
	Valeur en 1000 F.CFA	189 888	86 121	276 009	124 067	400 076		

(1) Les 100 000 cuirs absorbés par la Tannerie BATA de Rufisque ont été comptabilisés dans la rubrique "Exportation en Douane".

TABIEAU N° 14

BILAN EMPLOIS ET RESSOURCES

PEAUX D'OVINS

1 9 6 7

PAYS	CARACTERISTIQUES	E M P L O I S					RESSOURCES	
		1 EXPORTATION EN BRUT EN DOUANE	2 EXPORTATION EN BRUT HORS - DOUANE	3 P A R T COMMERCIALISEE (1+2)	4 AUTO- CONSUMATION + Pertes	5 ESTIMATION PRODUCTION BRUTE (3 + 4)		
Mauritanie	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	- - -	100 70 7 000	100 70 7 000	100 70 7 000	500 350 35 000	600 420 42 000	
Sénégal	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	167 141,95 21 292,50	- - -	167 141,95 21 292,50	167 141,95 21 292,50	233 198,05 29 707,50	400 340 51 000	
Mali	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	3 2,55 166,25	282 239,70 17 977,25	3 2,55 166,25	285 242,25 18 143,75	415 352,75 20 531,25	700 595 38 675	
Niger	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	64 48 8 640	186 139,50 25 110	64 48 8 640	250 187,50 33 750	250 187,50 33 750	500 375 67 500	
Haute- Volta	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	25 15 3 150	25 15 3 150	25 15 3 150	50 30 6 300	100 60 12 600	150 90 18 900	
Cameroun	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	66 39 5 940	154 92,40 13 860	66 39 5 940	220 132 19 800	180 108 16 200	400 240 36 000	
Tchad	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	72 72 8 640	168 168 20 160	72 72 8 640	240 240 28 800	200 200 24 000	440 440 52 800	
TOTAL :	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	397 319,10 47 828,75	915 724,60 87 257,50	397 319,10 47 828,75	1 312 1 043,70 135 086,25	1 878 1 456,30 171 788,75	3 190 2 500 306 875	

TABIEAU N° 15

BILAN EMPLOIS ET RESSOURCES

PEAUX DE CAPRINS

1 9 6 7

P A Y S	CARACTERISTIQUES	E M P L O I S					R E S S O U R C E S	
		1 EXPORTATION EN BRUT EN DOUANE	2 EXPORTATION EN BRUT HORS - DOUANE	3 PART COMMERCIALISEE 1 + 2	4 AUTO- CONSUMMATION + PERTES	5 ESTIMATION PRODUCTION BRUTE 3 + 4		
Mauritanie	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	- - -	250 150 18 750	250 150 18 750	450 270 33 750	700 420 52 500		
Sénégal	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	345 207 37 260	- - -	345 207 37 260	255 153 27 540	600 360 64 800		
Mali	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	40 24 1 800	395 237 17 775	435 261 19 575	865 519 38 925	1 300 780 58 500		
N i g e r	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	600 270 78 300	500 225 65 250	1 100 495 143 550	800 360 104 400	1 900 855 247 950		
Haute -Volta	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	150 90 18 000	150 90 18 000	300 180 36 000	250 150 30 000	550 330 66 000		
Cameroun	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	275 123,75 24 750	275 123,75 24 750	550 247,5 49 500	250 112,5 22 500	800 360 72 000		
Tchad	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	177 141,60 21 240	103 82,40 12 360	280 224 33 600	160 128 19 200	440 352 52 800		
TOTAL :	Nombre en 1000 peaux Poids tonnes Valeur en 1000 F.CFA	1 587 856,35 181 350	1 673 908,15 156 885	3 260 1 764,50 338 235	3 030 1 692,50 276 315	6 290 3 457 614 550		

CHAPITRE 2

LE MARCHÉ DE LA C. E. E.

ET LES CUIRS ET PEAUX

ORIGINAIRES DES PAYS SAHELO - SOUDANIENS

S O M M A I R E

	<u>P a g e s</u>
1. INTRODUCTION =====	50
1.1. <u>LE NEGOCE EUROPEEN</u>	50
1.2. <u>L'INDUSTRIE DU CUIR</u>	51
2. LE DEMANDE EUROPEENNE =====	53
2.1. <u>CONSOMMATION DE LA C.E.E.</u>	54
2.2. <u>EXPORTATIONS DE LA C.E.E.</u>	59
2.3. <u>PRODUCTION DE LA C.E.E.</u>	60
3. DEMANDE EUROPEENNE ET OFFRE AFRICAINE =====	66
3.1. <u>IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST : LEUR PART SELON LES PRODUITS</u>	66
3.2. <u>CIRCUITS COMMERCIAUX</u>	71
3.2.1. <u>Destination des cuirs et peaux provenant des pays sahélo-soudaniens visités</u>	71
3.2.2. <u>Méthodes d'achat et de vente</u>	76
4. PERSPECTIVES D'AVENIR =====	78
4.1. <u>LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE EUROPEENNE</u>	78
4.2. <u>CONCURRENCE DES CUIRS ET PEAUX D'AUTRES PROVENANCES</u>	81
4.3. <u>EVOLUTION DE LA DEMANDE EUROPEENNE</u>	81
5. CONCLUSIONS =====	85
6. ANNEXES =====	88

1. INTRODUCTION

1.1. LE NEGOCE EUROPEEN

Les cuirs et peaux bruts sont des sous-produits de l'abattage et les quantités disponibles ne sont pas fonction de la demande des utilisateurs mais de la production de viande. En Europe, il existe peu de ventes directes du boucher au tanneur; la grande masse des cuirs bruts est commercialisée par des négociants et par des spécialistes des opérations d'import - export ou dans des ventes publiques telles les Halles aux Cuirs.

Ces intermédiaires jouent vis-a-vis de la demande un rôle de régulation des quantités et des prix, grâce à la concentration des marchandises dans leurs magasins, aux crédits qu'ils consentent à leurs clients - tanneurs européens et étrangers -, aux manipulations qu'ils opèrent sur les cuirs et peaux; collecte, séchage ou salage, stockage, triage en provenance, poids catégories, choix. Mais en raison des charges financières que les négociants ne peuvent plus supporter qu'avec difficulté, les fonctions crédit et stockage s'amenuisent un peu plus chaque année.

Les vendeurs publics sont spécialisés dans la collecte régionale des cuirs et peaux bruts qu'ils achètent au cours des ventes aux enchères.

Les négociants, quant à eux, ont une activité plus diversifiée. Certains sont spécialisés dans l'importation, les uns agissent comme commissionnaires, les autres pour leur compte.

Ces quelques lignes feront saisir la complexité et la multiplicité des échanges en même temps que leur traditionalisme.

Ces traits ne sont pas étrangers aux difficultés inhérentes à l'entrée des " nouveaux " producteurs que constituent les Etats africains indépendants.

1.2. L'INDUSTRIE DU CUIR

Elle comprend :

- les tanneries - mégisseries dont la production est utilisée pour la fabrication d'articles chaussants, de maroquinerie, ganterie, etc... Une profonde évolution s'est effectuée en Europe, mais aussi dans le monde, depuis une dizaine d'années, dûe à la récession d'emplois des gros cuirs.

Le cuir à semelle est souvent remplacé par le caoutchouc, les plastiques, plus résistants, plus souples et meilleur marché. Parallèlement, la mécanisation de l'armée et de l'agriculture a réduit la production de brodequins militaires et des articles de sellerie, de bourrellerie. Au contraire, la consommation des peaux à dessus est en augmentation, la concurrence des produits de remplacement ou de synthèse (CORFAM), souvent considérée comme dangereuse par certains, est limitée - et les industries utilisatrices sont en expansion.

- l'industrie de la chaussure dont la production est en expansion en raison de l'accroissement démographique et de l'amélioration du pouvoir d'achat.

Notons par ailleurs un phénomène de concentration très favorable à l'accroissement de la productivité. Le plus fort pourcentage de l'effectif employé dans ce secteur travaille aujourd'hui dans des usines de plus de 100 ouvriers.

- la maroquinerie qui a conservé un caractère plus artisanal mais qui accuse une forte expansion. Elle englobe les activités suivantes : maroquinerie, articles de voyage, de chasse, sellerie, gainerie, ceinturerie, équipement militaire.

- la ganterie industrie de luxe et de mode plus encore que la maroquinerie

- la fabrication de cuirs industriels en régression

- de peaux de vêtements en plein développement

- d'articles de protection (gants, tabliers, etc...)

Cette brève énumération permettra de saisir la complexité et la diversité de l'industrie du cuir et, comme corollaire, sa spécialisation.

2. LA DEMANDE EUROPEENNE (1966)

=====

Dans les pays membres de la C.E.E., les industries ont consommé en 1966 une grande quantité de cuir :

559 000 tonnes métriques de cuirs de bovins
100 000 tonnes métriques de peaux de chèvres et de moutons

Grande consommatrice, l'Europe des Six est aussi productrice, importatrice et exportatrice de brut, cette situation caractérisant le commerce des pays développés.

Au point de vue économique, le bilan ressources et emplois est le suivant :

1) Production intérieure des Six + Importations =

Exportations + Consommation intérieure

2) Importations = Consommation -

(Production intérieure des Six + Exportations)

De cette dernière équation, découle le plan du paragraphe.

2.1. CONSOMMATION DE LA C.E.E.

Il s'agit de la consommation réelle, stocks exclus, représentée par les quantités de cuirs et peaux travaillés annuellement dans les tanneries européennes . (1)

Elle est différente d'un pays à l'autre et son évolution est liée à de nombreux paramètres certains impossibles à appréhender mathématiquement et dont les variations ne sont pas toujours liées : mode, accroissement de la population, de son pouvoir d'achat, concurrence des produits de synthèse et de remplacement, guerres.

Outre le fait que le tannage des peaux constitue une opération chimique compliquée qui exige une longue expérience, les qualités propres des cuirs varient fortement d'un pays à l'autre. En ce qui concerne la demande de cuir à semelle, les conditions climatologiques jouent un rôle important : dans les pays pluvieux, on exige de ce cuir d'autres qualités que dans les pays à climat sec, notamment l'alliance de la souplesse et de la "respiration" jointe à l'imperméabilité. Par leur texture, les provenances européennes ont toujours la préférence. Par contre, la demande en cuir destinée à la fabrication des empeignes de chaussures et des dessus, des objets en vachette ou façon box, en cuirs légers de bovins refendus et en peaux de petits ruminants reste fortement soumise aux fluctuations de la mode.

Il faut y voir l'une des raisons pour lesquelles l'industrie du cuir de la C.E.E. s'approvisionne à la fois en exotique, de poids généralement plus faible, pour compléter la production européenne.

(1) dans le cas où celle-ci n'a pu être déterminée, la consommation apparente a été calculée de la manière suivante :
Cons.apparente = production + (importations-exportations)

Les tableaux B (1234) en annexe II donnent le détail de la consommation des pays membres de la C.E.E. ainsi que celle de l'Espagne et de la Grèce, importateurs de cuirs et peaux exotiques originaires d'Afrique.

Par comparaison, nous avons figuré la consommation U.S.A. entre 1962 et 1966. On voit que celle-ci croît assez régulièrement alors que celle de la C.E.E. semble globalement stagner.

1) En ce qui concerne les cuirs de bovins, l'Italie et l'Allemagne consommaient en 1966 respectivement 213 600 et 141 500 tonnes métriques se plaçant ainsi au premier et deuxième rangs bien avant la France qui occupait la troisième place avec seulement 77 700 tonnes.

Mais alors que les consommations allemandes et françaises étaient en régression par rapport à 1962 de 9 à 5,5 %, la consommation italienne montrait pendant cette même période un accroissement de 16,4 % (183 400 à 213 600).

2) En ce qui concerne les veaux, la France, premier producteur avec 30 032 tonnes (poids salé vert) en 1966, en consomme 27 100 tonnes, ce qui la place au premier rang, suivie par l'Italie avec 26 400 tonnes, mais pour une production de 10 200 tonnes soit 39 %. Les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg ne consomment à eux trois que 3 700 tonnes soit un peu plus de 5 % de la consommation totale européenne.

3) Pour les peaux d'ovins et de caprins, c'est l'Italie qui se place au premier rang avec 44 500 tonnes (poids sec-correspondant à environ 133 500 tonnes en salé vert) soit un peu plus du tiers de la consommation totale de l'Europe des Six.

La France ne se place qu'au second rang avec seulement 24 500 tonnes, l'Allemagne n'absorbant que 20 500 tonnes.

La Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas n'ont consommé pour leur part que 10 à 11 000 tonnes par référence à l'année 1964.

Alors que la consommation française subit, entre 1962 et 1966 un accroissement de près de 29 % l'accroissement de la consommation italienne est, pour cette même période de près de 64 %.

En conclusion, l'industrie italienne du cuir, en pleine expansion, se place au premier rang en ce qui concerne les cuirs de bovins dont une partie importante est destinée aux semellages et les peaux de petits ruminants destinées à des peausseries légères de qualité moyenne (maroquinerie, ganterie, dessus à chaussures) .

L'industrie française traditionnellement orientée vers des fabrications de qualité, se place au premier rang en ce qui concerne les peaux de veaux qui constituent le matériau de choix pour tout ce qui est peausserie de luxe, et au second rang pour les petits ruminants.

Les qualités de celles-ci connues de longue date, recherchées par des industriels, ont conduit à la mise au point de techniques et de matériel de conservation et de tannage qui ne peuvent être immédiatement transposés, surtout dans les premiers stades de la fabrication, aux produits exotiques bien qu'en définitive rien ne doive réellement distinguer l'origine dans l'objet manufacturé.

Ainsi s'explique une certaine spécialisation des tanneries, notamment pour les peaux de petits ruminants et, par voie de conséquence, l'existence d'une clientèle particulière pour les provenances exotiques.

Les grandes usines allemandes et françaises, ces dernières depuis vingt ans, sont bien entendu équipées pour recevoir et traiter les deux provenances mais nombre d'établissements français et italiens au caractère familial plus accusé et plus traditionnaliste répugnent pour leur part à modifier profondément leurs relations avec les fournisseurs habituels ce qui les conduirait à une certaine perte de temps et d'argent.

On conçoit ainsi l'intérêt et la difficulté conjointe que peuvent présenter la création d'une tannerie africaine limitée à la production de peaux semi-tannées, sans être finies.

La finition ne peut être effectuée qu'en Europe, après intégration du produit exotique dans les séries correspondantes, pourvu que son prix de revient ne constitue pas un obstacle.

Les Etats africains auraient tort d'y voir une manoeuvre dilatoire à leurs projets d'industrialisation.

2.2. EXPORTATIONS DE LA C E E

Pour les peaux brutes, elles sont globalement en nette régression et se sont élevées en 1966 à près de 61 773 tonnes pour moins de 66 936 tonnes en 1965.

Celles-ci se font en majorité vers les Etats-Unis, le Canada, le Japon et des pays à commerce d'Etat (U.R.S.S. et pays de l'Est).

1) En ce qui concerne les cuirs de bovins, ces dernières se sont élevées à 41 947 tonnes en 1966 pour 48 503 en 1965. La France et l'Allemagne sont les deux principaux exportateurs.

2) En ce qui concerne les veaux, la France et les Pays-Bas (respectivement 4 703 et 7 807 tonnes en 1966) occupent la première place.

3) Les exportations de peaux de petits ruminants sont principalement composées de peaux exotiques réexportées par la France, les Pays-Bas et l'Allemagne après transit dans ces derniers pays et se sont élevées à 2.272 tonnes de peaux d'ovins et 222 tonnes de peaux de caprins pour 1966.

2.3. PRODUCTION DE LA C.E.E.

Disponible en presque totalité en "salé vert", elle reste la matière première de choix pour peausseries de luxe et constitue à la différence des produits exotiques, et surtout africains, une origine "garantie".

La texture, la qualité du derme et de la fleur, liées aussi bien aux modes d'élevage et au climat qu'aux races exploitées font que ces dépouilles possèdent des qualités originales connues, malgré d'inévitables différences.

Encore faut-il souligner que l'importance de la production permet de placer toutes les provenances sans difficulté sur le marché actuel.

Le bulletin publié par l'O C D E signale que le volume de la production des trois catégories de cuirs et peaux bruts (bovins, veaux, ovins et caprins) a augmenté à un rythme beaucoup plus rapide pendant la période 1958 - 1964 que dans la période précédente (1954-1958) et explique cette évolution par le fait que la peau étant un sous-produit de l'abattage, cette production s'est trouvée, au cours des vingt dernières années, directement liée à l'évolution de la démographie et des politiques sociales, économiques et agricoles des Six.

Les tableaux (Annexe I) A.1234 donne l'évolution des productions de 1962 à 1966.

1) En ce qui concerne les cuirs de bovins, la Belgique, le Luxembourg et les Pays-Bas - dont la production globale atteint en 1966 41 550 tonnes en salé vert - sont de " petits " producteurs comparés à l'Allemagne (108 588 tonnes), la France (95 660 tonnes) et l'Italie (75 000 tonnes) ,

2) En ce qui concerne les peaux de veaux la France reste le premier producteur avec plus de 30 000 tonnes , alors que l'Italie n'arrive qu'au second rang avec seulement 10 200 tonnes.

3) Enfin, en ce qui a trait aux dépouilles de petits ruminants, la production européenne atteint seulement un peu plus de 13 200 tonnes alors que l'industrie du cuir en consomme près de 100 000. Elle fait donc très largement appel aux provenances exotiques.

2.4. IMPORTATIONS DE LA C.E.E.

Le volume des importations C.E.E. des cuirs et peaux bruts en provenance du reste du monde - qui s'élevait en 1966 à un peu moins de 225 millions de dollars U.S. - a diminué en ce qui concerne les cuirs. Par contre, les importations de peaux de caprins et d'ovins ont augmenté de 1961 à 1963 pour se stabiliser ensuite.

Les tableaux C.1,2,3,4 et D placés en annexes, donnent respectivement le détail des importations globales ou partielles dans chacun des pays membre et celles en provenance d'Amérique (Nord et Sud), d'Afrique et d'Asie.

Afin de mieux appréhender les caractéristiques de ce dernier poste, le tableau D donne le taux de couverture de la consommation réelle à partir d'importations de cuirs et peaux exotiques défini de la manière suivante :

$$T = \frac{\text{Tonnage des importations exotiques}}{\text{Tonnage de la consommation réelle}} \times 100 \quad (1)$$

1) En ce qui concerne les cuirs de bovins, l'Italie se place au premier rang avec, pour 1966, 144 778 tonnes dont 100 763 tonnes en provenance d'Amérique (Nord et Sud), d'Afrique et d'Asie. Entre 1961 et 1966, ces importations sont passées de 106 160 à 144 778 tonnes, soit un accroissement de près de 39 %, représentant, respectivement 42,5 et 47,1 % de la consommation des années de référence de l'industrie italienne du cuir.

L'Allemagne n'arrive qu'au second rang avec pour 1966, 78 336 tonnes importées dont 54 544 en provenance d'Amérique

1)- A cause des phénomènes de ré-exportations, ce ratio n'a pas de signification absolue. Jusqu'à 1965 il était supérieur à 100 pour l'U.E.B.L., ce qui traduit une consommation globale moins élevée que les importations de peaux de chèvres et de moutons exotiques ré-exportées en grande partie.

(Nord et Sud), d'Afrique et d'Asie, représentant 38,4 % de la consommation allemande du cuirs de bovins bruts.

Les importations allemandes sont en régression depuis 1961 de 24 % (en tonnage). Ce phénomène peut être expliqué par le fait que pendant cette même période, la production allemande de cuirs de bovins bruts a subi un accroissement de 8 % pendant que la consommation en brut intérieure subissait une régression de 9 % environ.

Par contre, entre 1961 et 1966, le volume des importations italiennes a subi un accroissement de près de 36 %, expliqué par le développement de l'industrie italienne dont la consommation en cuirs de bovins bruts a subi pendant cette même période un accroissement de 16,4 %.

En 1966, la France, les Pays-Bas et l'U.E.B.L. importaient respectivement 34736, 54430 et 14989 tonnes dont seulement 21147, 24426 et 4001 tonnes en provenance d'autres continents que l'Europe. Pour la France, les cuirs exotiques ne représentent qu'un faible appoint pour l'industrie du cuir nationale, ou ne font que transiter (ce que n'indiquent pas les statistiques de l'O.C.D.E. qui ne tiennent pas compte des réexportations. (1)

2) En ce qui concerne les peaux de veaux, la France, dont la production (évaluée pour 1966 à 30 032 tonnes) est exportée vers d'autres pays européens et l'Amérique du Nord, n'importe que 3 610 tonnes dont seulement 1 483 en provenance d'autres continents que l'Europe.

(1) L'Etude O.C.D.E. 1966-1967 signale seulement que la majeure partie de ces exportations se fait à partir de l'Allemagne, de la France et des Pays-Bas en direction des autres pays européens de l'O.C.D.E. (Grèce, Espagne, Irlande et Turquie)

En 1966, l'Allemagne, les Pays-Bas et l'U.E.B.L. n'importent respectivement que 10 003, 4 031 et 4 190 tonnes dont 2 790, 394 et 103 tonnes en provenance d'Amérique, d'Asie et d'Afrique.

Pour les Pays-Bas et l'UEBL, ces importations exotiques couvrant à 30,3 et 49,9 % les besoins de leur industrie nationale dont la consommation atteint, en 1966, 3 700 tonnes, soit seulement un peu plus de 5 % de la consommation européenne en peaux de veaux.

Enfin, l'Italie a importé, pour cette dernière année, 19 732 tonnes de peaux de veaux dont 17 070 en provenance d'autres Continents que l'Europe. Ces dernières couvrent les besoins de l'industrie italienne à 64,7 %.

3) Pour les peaux d'ovins et de caprins, les importations de la C.E.E. sont passées de 60 194 à 91 867 tonnes (poids sec) entre 1961 et 1966 ; pendant cette même période, les importations en provenance d'autres Continents que l'Europe sont passées de 47 240 à 75 542 tonnes marquant respectivement un accroissement de 51,9 % et 59,9 %.

L'Italie, à elle seule, a importé, en 1966, 41 696 tonnes pour 24 863 en 1962. Pendant cette même période, les importations en provenance d'autres Continents que l'Europe sont passées de 21 374 à 37 411 tonnes, représentant respectivement 78,5 et 84 % de la consommation industrielle italienne et marquant ainsi un accroissement de près de 80 % en moins de 5 ans.(1)

La France n'importait en 1962 que 7 931 tonnes de peaux d'ovins et de caprins en provenance d'Amérique, d'Asie (principalement) et d'Afrique, pour 16 125 en 1966. Une partie importante de ces importations impossibles à appréhender, est réexportée.

(1) Pendant cette même période, l'accroissement de la consommation italienne en peaux de petits ruminants a approché 64 %.

Les importations allemandes en provenance d'autres continents que l'Europe sont passées entre 1962 et 1966 de 11 969 a 14 243 tonnes, en provenance d'Asie et d'Amerique du Sud principalement. Les Pays-Bas et l'U.E.B.L. n'importaient encore que 1 692 et 6 071 tonnes de peaux exotiques en 1966, représentant respectivement 2,2 et 8 % des importations européennes de même provenance.

En conclusion, l'industrie italienne du cuir absorbe de grandes quantités de cuirs et peaux exotiques : en 1966, 100 763 tonnes de cuirs de bovins et 37 411 tonnes de peaux d'ovins et de caprins (poids sec) représentant respectivement 52,1 et 49,5% des importations de l'Europe des Six en provenance d'Amerique (Nord et Sud), d'Asie et d'Afrique; l'industrie italienne consomme 44,1% et 76,4% du volume de cuirs de bovins et de peaux de petits ruminants exotiques utilisés par l'Europe des Six.

Ce phénomène peut être expliqué, en partie, par l'orientation de l'industrie de la chaussure et de la maroquinerie vers des fabrications courantes, bon marché et de grande diffusion, pour lesquelles les provenances exotiques moins chères que les cuirs et peaux d'Europe conviennent. Par ailleurs, son expansion très rapide l'oblige à faire appel à des sources très diverses et à se montrer de ce fait relativement peu exigeante.

L'Allemagne et la France importaient en 1966 respectivement 54 544 et 21 147 tonnes de cuirs de bovins, 14 243 et 16 125 tonnes de peaux de petits ruminants de même provenance, dont la plus grande partie est réexportée et dont le reste seulement est absorbé par l'industrie de ces deux pays.

L'industrie française, orientée vers la production de peausseries destinées à la maroquinerie et aux chaussures de qualité, s'approvisionne en Europe, Amérique du Nord, Nouvelle Zélande, Argentine dont les produits conviennent mieux à son orientation. Elle absorbe peu de cuirs exotiques depuis la disparition de certaines fabrications (courroies, brodequins militaires, harnais, etc...).

Les importations exotiques des Pays-Bas et de l'U.E.B.L. ne concernent pratiquement que les cuirs de bovins. L'industrie du cuir de ces deux derniers pays, peu développée, consomme de faibles quantités de cuirs (54 200 tonnes de cuirs de bovins et 3 700 tonnes de peaux de petits ruminants) et s'approvisionne principalement en Europe.

3. DEMANDE EUROPEENNE ET OFFRE AFRICAINE

3.1. IMPORTATIONS EN PROVENANCE D'AFRIQUE
DE L'OUEST, LEUR PART SELON LES PRODUITS

La demande européenne est satisfaite par la différence entre d'une part les ressources nationales et les importations exotiques en provenance d'Amérique, d'Asie et d'Afrique et d'autre part les exportations ou réexportations en dehors de la zone considérée.

Rappelons que les importations exotiques s'élevaient pour 1966 à :

Produits	En Poids (Tonne)	en %
Cuir de Bovins (poids vert)	192 881	44,1
Peaux de veaux (poids vert)	21 884	30,3
sous-total ...	214 765	
Peaux d'ovins et de Caprins (poids sec)	75 542	76,4

Ces tonnages représentent respectivement 44,1 - 30,3 et 76,4 % de la consommation réelle de l'Europe des Six.

Or, pour cette même année, les exportations en douane des EAMA ont été les suivantes (1) :

(1) limitée aux EAMA visités par l'expert (Mauritanie, Sénégal, Mali, Haute-Volta, Niger, Cameroun, Tchad) .

TABLEAU N° 1

EXPORTATIONS GLOBALES EN DOUANE
DES EAMA VISITES (1966)

Désignation	En nombre de PEAUX	Pois sec en tonnes
Cuir de Bovins	599 000	3 816,50
Peaux d'ovins et de caprins	1 984 000	1 175,45

Il faudrait y ajouter la part des exportations hors-douane non enregistrée. Elles intéressent généralement les pays anglophones pour être réexportées - sous le label national - principalement vers la Grande-Bretagne.

Cette part, difficile à appréhender, est constituée des cuirs et peaux qui ont franchi les frontières des Etats visités pour parvenir au Nigéria, au Ghana, en Gambie et en Côte d'Ivoire. On peut l'évaluer à :

<u>Cuir de Bovins</u>	1 877,5 tonnes (poids sec)
<u>Peaux d'ovins et de caprins</u>	1 599,75

Source : Négociants professionnels.

TABLEAU N° 2

EXPORTATIONS EN DOUANE DES EAMA VISITES
EN DIRECTION DE LA C. E. E. (1966)

Désignation	en % du total des Exportations en Douane	Poids sec en tonnes (1)
Cuir de Bovins	50	1 910
Peaux d'Ovins et de Caprins	50	590

Source : Négociants européens et africains

(1) Les chiffres ont été arrondis à la dizaine supérieure.

Notons qu'une partie de ces exportations ne fait que transiter avant d'être réexportée en dehors de la C.E.E.

Par ailleurs, d'après les mêmes professionnels, on peut évaluer le volume des exportations hors douane qui atteignent la C.E.E.

<u>Cuir de Bovins</u>	600 tonnes
	(poids sec)
<u>Peaux d'ovins et de caprins</u>	900 tonnes
	(poids sec)

Le total des exportations, en douane et hors douane, qui se font

en direction de la C.E.E. peut être donc évalué pour 1966 à :

Cuir de Bovins =====	2 510 tonnes (poids sec) arrondi a 2 500 tonnes
Peaux d'Ovins et de Caprins =====	1 490 tonnes (poids sec) arrondi a 1 500 tonnes

Les importations en provenance des EAMA visités ne représentent donc qu'un très faible pourcentage du total des importations exotiques de la C.E.E. qui s'élevaient pour 1966 à 214 765 tonnes de cuirs de bovins et de peaux de veaux (poids vert) et 75 542 tonnes de peaux d'ovins et de caprins (poids sec).

Le tableau n° 3 donne la comparaison entre les importations en provenance des EAMA visités et le total des importations exotiques de la C.E.E. en 1966.

TABLEAU N° 3

COMPARAISON : IMPORTATIONS EN PROVENANCE DES EAMA VISITES

TOTAL DES IMPORTATIONS EXOTIQUES DE LA C.E.E.

1 9 6 6

DESIGNATION	IMPORTS EN PROVENANCE DES EAMA VISITES	TOTAL DES IMPORTS EXOTIQUES DE LA C.E.E.	EN % DU TOTAL DES IMPORTS EXOTIQUES
Cuir de Bovins	7 500 (1)	214 765 (1)	3,5 % (3)
Peaux d'ovins et de caprins	1 500 (2)	75 542 (2)	2 % (3)

(1) poids vert en tonnes - y compris les peaux de veaux

(2) poids sec

(3) arrondi à la décimale supérieure ou inférieure

Le poids vert des cuirs de bovins d'Afrique est calculé de la manière suivante : poids vert = 3 x poids sec.

De l'examen de ces statistiques on peut conclure que les importations en provenance des EAMA visités sont insignifiantes par rapport au volume global des importations en exotiques en provenance du reste du monde (Afrique, Asie, Amérique: Nord et Sud), Europe exceptée.

3.2. CIRCUITS COMMERCIAUX

Parmi les centres européens du négoce des cuirs et peaux exotiques Liverpool, Rotterdam, Gênes, Hambourg, Anvers et Marseille, ce dernier port est le plus important en ce qui concerne les provenances d'Afrique de l'Ouest francophone.

La réalisation du marché commun interne et la disparition des droits entre les Six ne changera pas le rôle de Marseille.

Cela tient à ce que les lignes maritimes francophones qui desservent l'Afrique de l'Ouest y aboutissent.

Dans ce port, les négociants, dont nous donnons la liste en annexe (Annexe 4 du Volume 3), qui s'intéressent aux provenances exotiques achètent les lots africains, les emmagasinent, les classent et les revendent principalement à des tanneurs. Nous exposerons plus loin la technique de ces opérations.

3.2.1. Destination des cuirs et peaux provenant des pays sahélo-soudaniens visités

La plus grande partie des exportations des EAMA visités parvient à Marseille (France), le reste se partage entre l'Italie et l'Espagne principalement.

TABLEAU N° 8

DESTINATION APPARENTE DES CUIRS ET PEAUX DES PAYS

SAHELO-SOUDANIENS VISITES (1)

1 9 6 6

(En pourcentage des tonnages importés)

Désignation	Cuir de bovins	Peaux d'ovins	Peaux de caprins
France (Marseille)	50	65	55
Italie	20	30	40
Espagne	10	-	-
Grèce	5	-	-
Portugal	5	-	-
Divers (2)	10	5	5
	100	100	100

Source : Négociants de Marseille et Pays exportateurs

(1) Mauritanie, Sénégal, Mali, Haute-Volta, Niger, Cameroun, Tchad.

(2) U.S.A., Liban, Turquie, Egypte, Hollande principalement.

Nous nous sommes attachés à analyser la ligne "France" et examiner les statistiques douanières qui comptabilisent comme importations françaises les produits exotiques importés et les considèrent comme telles lors d'une ré-exportation. En effet, Marseille ne constitue qu'une étape et la presque totalité des cuirs et peaux provenant de l'Afrique de l'Ouest est ré-exportée vers les pays suivants (tableau n° 9).

Ce tableau N° 9 est donc une ventilation. Les sorties (au deuxième stade) intéressent des pays déjà destinataires d'une première exportation directe.

TABLEAU N° 9
DESTINATION FINALE DES CUIRS ET PEAUX (PROVENANT DES
PAYS SAHELO-SOUDANIENS VISITES) TRANSITANT PAR MARSEILLE

(En pourcentage des tonnages transités)

Destination	Cuirs de Bovins	Peaux d'Ovins	Peaux de Caprins
Italie	40	60	35
Espagne	25	-	-
Grèce	15	30	45
Portugal	10	-	-
France	-	-	10
Divers (1)	10	10	10
TOTAL	100	100	100

Source : Négociants de Marseille

(1) : Liban, Turquie, Egypte

Le bilan final (tableau n° 10) montre que dans la C.E.E. , seule l'Italie s'intéresse massivement à ces provenances et importe régulièrement de grandes quantités de cuirs et peaux d'Afrique de l'Ouest.

Viennent ensuite l'Espagne et la Grèce.

Le bilan final a été établi en additionnant les tonnages importés par les pays demandeurs, sans transit par un port étranger, et ceux qui ont transité par Marseille.

En ce qui concerne les cuirs et peaux en provenance des EAMA visités, le rôle des autres ports européens (Liverpool, Hambourg, Rotterdam, etc...) est négligeable ou nul comparé à celui de Marseille.

TABLEAU N° 10

DESTINATION FINALE DES CUIRS ET PEAUX
PROVENANT DES PAYS SAHELO-SOUDANIENS VISITES

(En pourcentage des tonnages importés)

Désignation	Cuirs de bovins	Peaux d'ovins	Peaux de caprins
Italie	40	69	60 (1)
Espagne	22,5	-	-
Grèce	12,5	19,5	25
Portugal	10	-	-
France	-	-	5,5
Divers	15	11,5	9,5
Allemagne, U.E.B.L.	-	-	-
Hollande	-	-	-
TOTAL :	100	100	100

(1) arrondi à l'unité supérieure

La Hollande, l'Allemagne et l'U.E.B.L. ne sont pas intéressés par ces provenances. L'Italie à elle seule absorbe respectivement 40, 69 et 60 % (en tonnage) des cuirs de bovins, peaux d'ovins et de caprins exportés par les EAMA que nous avons visités. Le seul autre pays de la C.E.E. acheteur dans ces provenances est la France qui absorbe 5,5 % (en tonnage) des peaux d'ovins et de caprins exportées.

Depuis la guerre, des pays socialistes (Yougoslavie, Hongrie, etc...) n'achètent plus de cuirs exotiques auxquels maintenant ils ne sont plus techniquement habitués.

Les principaux utilisateurs des cuirs et peaux provenant des pays sahélo-soudaniens sont donc les pays du bassin méditerranéen, moins exigeants en qualité et encore grands consommateurs de cuirs à semelles, de vachette box grainé - seule, ou presque utilisation des cuirs africains dont les défauts de fleur interdisent trop souvent la finition en grain naturel - et de peaux légères convenant à des fabrications bon marché, mais parfaitement adaptées aux exigences de la mode, en ce qui concerne l'Italie.

Les autres pays de la C.E.E. - Hollande, U.E.B.L., Allemagne et France - préfèrent les peaux européennes, d'Amérique, d'Australie (moutons), de Nouvelle-Zélande, d'Asie (chèvres du Pakistan et d'Inde) et des pays de l'Est Africain, de meilleure qualité en général et d'une provenance plus suivie. Cependant les peaux de Maradi au Niger font exception à cette règle de même que les Kano et les Sokoto, leurs homologues au Nigéria.

La France continue donc malgré dix années d'indépendance pour les Etats Africains, à jouer un rôle de relais commercial et Marseille reste une plaque tournante du négoce des cuirs et peaux pour l'Afrique de l'Ouest francophone alors que Liverpool joue le même rôle en ce qui concerne les anciennes colonies anglaises, africaines ou asiatiques.

3.2.2. Méthodes d'achat et de vente

3.2.2.1. Temps de livraison et de stockage

Les délais d'adduction qui s'écoulent entre le moment où une peau entre dans le magasin de stockage de l'exportateur en Afrique et le moment où elle entre dans le magasin de l'importateur européen sont compris entre 1 et 6 mois suivant l'éloignement du pays producteur :

Sénégal	:	1 à 2 mois
Mauritanie	:	1 à 2 mois
Mali	:	2 à 3 mois
Haute-Volta	:	2 à 3 mois
Niger	:	3 à 4 mois
Cameroun	:	2 à 3 mois
Tchad	:	4 à 6 mois

Le temps de stockage, en Afrique comme en Europe, de 1 à 24 mois, n'est conditionné que par la loi de l'offre et de la demande.

3.2.2.2. Modes de paiement

- contre documents à l'arrivée du navire pour l'importateur européen acheteur de peaux africaines
- comptant ou à crédit sur 30, 90 ou 120 jours pour le client qui traite avec ce même importateur.

3.2.2.3. Tarifications douanières et fiscalité

Avant d'exposer le régime placé en annexe V⁽¹⁾, les remarques suivantes peuvent être faites :

- 1) Ce n'est qu'à partir du 1er juillet 1968 que les EAMA bénéficieront de la franchise totale dans les Etats Membres.

Cependant, les EAMA appartenant à la zone franc ont déjà cet avantage en France.

(1) page 96 du présente chapitre

2) Il a été décidé, dans un premier temps, d'harmoniser les systèmes fiscaux par l'adoption, dans tous les Etats Membres de la C.E.E., de la taxe sur la valeur ajoutée.

Cette harmonisation doit intervenir au plus tard le 1er janvier 1970.

Ultérieurement, les taux de la T.V.A. devraient eux-mêmes être harmonisés, mais rien n'a encore été décidé.

3.2.2.4. Cours de vente

Les lots sont vendus à un prix unique calculé sur la base d'un classement en choix-type défini par un accord entre le négociant et son client.

Il est impossible de comparer valablement dans le temps les cours de vente de ces lots, trop hétérogènes en poids et en choix. Il serait même absurde de vouloir comparer, sauf pour le Sénégal et le Mali dont les productions sont voisines (cf. Volume 2 , chapitre 3 "Le Mali"), les cours de vente des cuirs et peaux de différentes provenances.

Un cuir malien, un cuir camerounais et un cuir français sont trois produits différents, correspondant à des besoins, des destinations et des clients différents.

Rappelons que nous donnons dans chaque monographie les cours de vente 1967 de chacun de ces produits.

4. PERSPECTIVES D'AVENIR

=====

4.1. LES CARACTERISTIQUES DE LA DEMANDE EUROPEENNE : TENDANCES 1967

Quelles sont les caractéristiques de la demande en cuirs et peaux africains, quels reproches le tanneur européen fait-il aux cuirs et peaux originaires des pays sahélo-soudanais?

Tout d'abord, il n'existe pas de tanneur européen type. Tel industriel désire des peaux de moutons de poids, de texture, de qualité et de provenance définies, tel autre des peaux de chèvres de petites tailles, légères, etc... Ce phénomène, expliqué par la spécialisation de l'industrie du cuir rend délicate la définition précise des caractéristiques de la demande européenne. Nous tenterons cependant une analyse par catégorie.

4.1.1. Cuirs de bovins

Ils sont encore trop souvent mal séchés et mal conditionnés, sauf dans les abattoirs. On les destine à la fabrication d'articles de qualité secondaire (alors que la clientèle européenne devient de plus en plus exigeante sur la qualité de ses achats de chaussures) ou d'articles de maroquinerie d'usage très courant, façon box ou vachette.

Le tanneur européen reproche encore aux cuirs d'Afrique de l'Ouest, outre leur qualité médiocre ou moyenne, la disparité en choix et en provenance des lots qu'il reçoit. Il préfère en général les cuirs salés aux séchés, présentation encore exclue pour longtemps compte tenu du prix d'importation du sel en Afrique Sahélo-Soudanaise.

Cependant, le poids unitaire relativement faible correspond bien à la demande actuelle et une production suivie n'a aucune difficulté pour se placer.

En effet, des cuirs légers (4,5 à 6 kg) conviennent parfaitement à des fabrications de style box ou vachette box alors que des cuirs lourds ne peuvent convenir qu'aux emplois industriels (courroies) et aux semelages, en régression.

Si le vêtement de peau est à la mode, on ne peut savoir combien de temps cette mode durera et l'ameublement "cuir" semble durement concurrencé par les produits de synthèse.

Les reproches enregistrés sont les mêmes que pour les cuirs : disparité des lots, qualité généralement médiocre de la conservation, mais dépouille assez bonne.

4.1.2. Peaux de caprins

Elles conviennent mieux à la doublure et aux finitions velours qu'aux finitions en glacé, exigeant des peaux légères, de qualité, et vers lesquelles s'est orientée la demande européenne. Une exception toutefois : la chèvre de Maradi au Niger et ses homologues Sokoto et Kano au Nigéria où le conditionnement est généralement plus soigné que partout ailleurs.

4.1.3. Cuirs et peaux picklés, semi-finis et finis

Le Pakistan et l'Inde principalement, mais aussi d'autres pays d'Afrique (Nigeria, Kenya, etc...) et d'Amérique, ont substitué à leurs exportations en brut des exportations en picklé et surtout en semi-fini "wet blue", accueillies souvent encore avec réserve sur le marché européen.

Ces exportations concernent surtout les peaux de chèvres et on peut penser que cette tendance ne fera que se développer avec la vocation d'industrialisation du tiers-monde pourvu que les tanneurs européens - qui intègrent ces importations de "wet blue" à leurs propres productions pour ensuite les finir ensemble - deviennent des acheteurs réguliers.

Pour cela, il faut que les productions africaines de "wet blue" s'intègrent facilement aux productions européennes.

Par contre, des productions africaines de cuirs de bovins semi-finis et de peausseries finies et pigmentées trouveraient très difficilement acheteurs en Europe. Les impératifs de la mode européenne, ses variations très rapides, des délais d'adduction entre l'Afrique et l'Europe trop longs, des techniques de finissage délicates, un matériel exigeant une main-d'oeuvre spécialisée de qualité - à la différence du travail de rivière et du tannage - sont autant de facteurs qui freineront l'exportation d'un produit complètement fini en Afrique.

Nous donnons, en annexe ~~à~~ ce chapitre, des indications concernant les prix de vente des peaux de caprins et d'ovins picklées, tannées au végétal, tannées au chrome et finies.

4.2. CONCURRENCE DES CUIRS ET PEAUX EXOTIQUES D'AUTRES PROVENANCES

De meilleure qualité en général, les importations de cuirs américains, en régression, concurrencent durement les cuirs d'Afrique de l'Ouest que seule l'Italie utilise.

Les peaux d'ovins d'Ethiopie, les peaux de caprins du Nigeria, du Kenya, de Chine, d'Ethiopie et de Turquie représentent pour les EAMA, maintenant que l'Espagne, la Grèce, la Tunisie, l'Algérie et le Maroc ne sont plus les fournisseurs de l'Europe, des concurrents dangereux.

L'Australie et l'Argentine sont surtout producteurs de peaux lainées.

4.3. EVOLUTION DE LA DEMANDE EUROPEENNE

En raison de la concurrence et de la mode, il est difficile à long terme, parfois à moyen terme, de prévoir l'évolution de la consommation européenne de cuirs et peaux tannés.

Le tableau "B" montre que la consommation réelle de cuirs et peaux bruts (1) et la production des cuirs et peaux tannés, à l'exclusion des cuirs à semelles, sont :

- en net accroissement en ce qui concerne :
 - l'Italie pour les cuirs de bovins (23,3 % entre 1962 et 1966)
 - la France et l'Italie pour les peaux de moutons et de chèvres (respectivement 28,9 % et 27 % entre 1962 et 1966) ;
- mais en régression pour les autres pays de la C.E.E.

(1) représentée par la quantité de cuirs et de peaux bruts traités par les tanneries européennes.

Globalement, on constate un accroissement pour l'ensemble de la C.E.E. (respectivement 20,9 % pour les cuirs de bovins - y compris les peaux de veaux - et 25,8 % pour les peaux de chèvres et de moutons entre 1962 et 1966).

Or, pendant cette même période, la production de peaux de chèvres et de moutons est pratiquement restée stationnaire (4,8 % d'accroissement pour l'ensemble des Six), de même que celle des cuirs de bovins et de peaux de veaux cumulés (3,3 % d'accroissement entre 1961 et 1966) (Tableau A, Poids en tonnes).

Dans ce contexte, la production européenne de brut reste insuffisante et son accroissement, beaucoup plus lent que celui de la consommation de l'industrie du cuir de la C.E.E., fait que celle-ci devra, dans une perspective expansionniste faire encore plus largement appel à un approvisionnement extérieur. Toutefois, cette remarque ne concerne que les peaux de chèvres et de moutons, dont la demande reste d'autant plus vive, que les abattages sont en régression constante pour les peaux de chèvres. Par contre, le marché des cuirs de bovins approche de la saturation, celui des peaux de veaux restant très ferme.

L'augmentation du niveau de vie du consommateur européen, et l'apparition, depuis ces dix dernières années, de produits de synthèse de plus en plus élaborés, font que l'industrie du cuir de la C.E.E. s'oriente vers les peausseries de qualité dont la finition ne dissimule plus le grain naturel du cuir. Celle-ci exige donc un produit brut sans défauts, ce qui n'est pas le cas des cuirs et peaux africains. De ce fait, ils ne trouvent de débouchés réguliers qu'en Italie, Espagne et Grèce, moins exigeants que l'Allemagne, la Hollande, la France, la Belgique et le Luxembourg, pour lesquels les importations de brut en provenance des EAMA sont insignifiantes.

Le tanneur européen exige un approvisionnement régulier:

- 1 - en quantité afin que, soumis à des impératifs techniques liés à la capacité de son matériel, il puisse rentabiliser celui-ci dans les meilleures conditions;
- 2 - en poids et en qualité, car il doit satisfaire aux exigences de l'industrie de deuxième transformation (chaussures, maroquinerie, etc...). La où est exigé un cuir léger à fleur sans défaut - pour dessus à chaussure fini naturel par exemple - ne peut convenir un cuir lourd dont les défauts de fleur apparents devraient être dissimulés sous un effleurage ou un ponçage;

Or, le négociant importateur de brut africain ne peut pas toujours le garantir, même en procédant à des reclassements, compte tenu de délais d'adduction trop importants, et de l'irrégularité en quantité et qualité des envois des EAMA.

En 1966, les importations de cuirs et peaux africains (1) ne représentent que 3,5 % du tonnage introduit dans la C.E.E. de cuirs de bovins et de peaux de veaux et 2 % de peaux de chèvres et de moutons exotiques importés (y compris l'Amérique du Nord). L'Italie, spécialisée dans une production de qualité courante, et la France constituent les seuls acheteurs actuels, cette dernière pour une part insignifiante contrairement à ce que l'on pourrait penser.

(1) originaires des sept pays visités.

Tant que la qualité des exportations en brut des EAMA ne s'améliorera pas, il est douteux que dans la conjoncture actuelle, la C.E.E. s'ouvre plus largement aux cuirs et peaux africains destinés, sauf exception, à des productions courantes (vachette-box à fleur corrigée, mouton doublure, basane, etc...) médiocrement appréciées sur le marché européen, beaucoup plus dans le bassin méditerranéen.

Les peausseries à dessus de qualité médiocre sont concurrencées par les produits de synthèse dont l'apparition en d'autres domaines (semelage, ameublement, etc...) a provoqué la récession de certaines productions et l'orientation de cette industrie vers les peausseries de qualité. Leur finition ne dissimule plus le grain naturel du cuir et permet à celui-ci d'acquérir la patine du temps qui lui confère une "personnalité" appréciée par un très large public.

5. CONCLUSIONS

=====

La production européenne de cuirs et peaux est liée directement aux abattages, fonction de la demande de viande bovine, et à un moindre degré, ovine.

La viande de chèvre n'a plus qu'un intérêt historique et fait figure de sous produit de l'élevage laitier.

Cette consommation dépend étroitement de paramètres qui peuvent être appréciés avec plus ou moins d'exactitude; tels sont, l'expansion démographique, l'urbanisation, l'évolution du P I B et du revenu per capita, l'amélioration du niveau de vie et du régime alimentaire.

La consommation européenne de produits finis en cuir relève de facteurs voisins sinon identiques. Viennent ensuite la publicité, la mode, qui combattent ou préservent la supériorité apparente ou réelle du cuir sur les produits de synthèse.

L'audience de certaines manifestations internationales, telle la Semaine du Cuir, à Paris, laisse à penser que le produit naturel conservera, à long terme, toutes ses chances dans la consommation courante, et bien entendu, de luxe, du citoyen européen.

En 1966, les importations de brut, originaires des EAMA visités ne représentent que 3,5 % (poids vert) et 2 % (poids sec) du total introduit dans la C.E.E., en cuirs de bovins et peaux de petits ruminants exotiques.

Si 50 % du volume importé transite par Marseille, seule l'Italie achète régulièrement des quantités importantes de brut africain; la France ne s'intéresse qu'aux peaux de chèvres.

Mais tant que la qualité des exportations et la diversité des origines resteront ce qu'elles sont, c'est-à-dire d'un niveau moyen médiocre, la C.E.E. ne s'ouvrira jamais largement à l'Afrique de l'Ouest.

L'accroissement du commerce avec les EAMA est donc essentiellement lié à un problème de conditionnement et de collecte. La valeur intrinsèque de la production du seul Etat qui ait compris ce problème (le Niger) le démontre sans ambiguïté.

Il est important de souligner que la demande nette européenne dépasse l'offre intérieure, particulièrement pour les peaux de caprins. La faible incidence des importations africaines actuelles laisse donc place à des transactions beaucoup plus importantes sans qu'il y ait lieu de craindre une perturbation sensible du marché. Celles-ci pourront d'ailleurs comporter une part croissante de produit semi-finis, lorsque l'industrie du cuir trouvera en Afrique les conditions techniques et économiques d'une rentabilité acceptable.

Quant à la mise au point de standards internationaux, pour aussi judicieux et utiles qu'ils puissent être en théorie, elle se heurte dans la pratique à de grandes difficultés qui tiennent à la spécialisation, à la complexité et au traditionalisme de cette branche.

A fortiori, on ne saurait parler de standards exotiques comme d'un impératif absolu pour l'Afrique.

Mais l'avenir appartient bien aux Africains.

Il est étroitement conditionné par les décisions et les choix qu'ils souhaitent prendre, ce qui n'exclut en aucune façon l'assistance que devraient leur porter les pays Européens, non dans le seul domaine du développement de la production animale, mais dans celui trop longtemps et toujours négligé de l'exploitation des sous-produits, cuirs et peaux en particulier.

Une analyse plus prospective des relations Europe-Afrique fera l'objet de la conclusion de ce volume (pages I à XI).

6. ANNEXES.

=====

I. PRODUCTIONS NATIONALES

TABLEAU A.

PRODUCTION DE CUIRS ET PEAUX BRUTS DANS CHACUN DES PAYS

MEMBRES DE LA C. E. E.

(en tonnes)

A.1.- Cuir de Bovins

Années Pays	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	99 500	106 597	111 240	106 407	101 749	108 588
U.E.B.L.	19 239	17 566	22 126	22 448	22 573	21 920
France	96 840	99 185	99 785	91 225	89 880	95 660
Italie	72 000	78 000	71 860	63 000	61 910	75 000
Pays-Bas	17 780	19 450	23 567	19 174	19 499	19 660
<u>TOTAL C.E.E.</u>	306 419	320 798	328 578	302 504	295 611	320 828

en tonnes (poids salé vert)

A.2.- Peaux de Veaux

Allemagne	8 514	9 156	9 684	8 514	7 235	7 543
U.E.B.L.	2 096	2 116	2 604	2 150	2 100	2 016
France	33 400	33 100	33 750	31 725	31 455	30 032
Italie	10 800	11 140	9 870	8 600	7 850	10 200
Pays Bas	4 180	5 890	7 166	8 295	9 257	9 023
<u>TOTAL C.E.E.</u>	58 990	61 402	63 074	59 284	57 897	58 814

en tonnes (poids salé vert)

A.3. Peaux d'Equidés

Allemagne	1 032	1 020	890	890	743	613
U.E.B.L.	943	827	774	791	790	616
France	7 615	7 550	7 730	8 000	8 125	6 801
Italie (a)	6 000	6 100	5 900	5 650	5 250	5 300
Pays Bas	1 370	950	700	710	691	508
<u>TOTAL C.E.E.</u>	17 130	16 447	15 994	16 041	15 599	13 838

en tonnes (poids salé vert)

(a) estimation

A.4. Peaux d'ovins et de caprins

Allemagne	452	403	421	479	420	397
U.E.B.L.	162	177	113	118	164	103
France	7 910	8 300	7 830	8 300	8 220	8 370
Italie (a)	3 290	3 390	3 370	3 820	3 645	3 990
Pays Bas	289	359	350	294	551	411
<u>TOTAL C.E.E.</u>	12 103	12 629	12 284	13 011	13 000	13 271

en tonnes (poids sec)

(a) estimation

Source: Statistiques O.C.D.E.

II.

TABLEAUX B

CONSOMMATION REELLE DE CUIRS ET PEAUX BRUTS (en tonnes) (a)

B. 1. Cuir de Bovins

Années Pays	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	155 000	153 100	125 600	155 100	141 500
U.E.B.L.	17 200	18 400	18 600	18 300	19 900
France	81 900	80 400	81 000	71 200	77 700
Italie (1)	183 400	187 600	191 100	182 700	213 600
Pays Bas	39 000	39 100	39 700	37 000	34 300
TOTAL C.E.E.	476 500	478 600	493 000	467 300	487 000
Espagne	36 100	42 100	37 500	47 300	37 400
Grèce	N.D.	N.D.	6 000	6 500	20 500
U. S. A.	561 000	540 200	569 000	584 300	594 700

B. 2. Peaux de Veaux

-Allemagne	16 000	15 400	16 000	15 600	14 700
U.E.B.L.	1 600	1 800	1 500	2 000	2 400
France	24 200	26 600	26 300	25 200	27 100
Italie (1)	18 300	22 100	18 200	21 800	26 400
Pays-Bas	2 300	2 600	2 400	1 900	1 300
TOTAL C.E.E.	62 400	68 500	66 400	66 500	71 900
Espagne	28 700 (1)	24 900	36 300	32 500	35 200
Grèce	N.D.	N.D.	2 500	2 000	2 500
U. S. A.	134 100	135 500	24 600	22 700	17 100

B.3 Peaux d'ovins et de caprins

Allemagne	19 500	19 300	19 700	21 300	20 500
U.E.B.L.	5 300	3 100	8 600 (1)	7 900 (1)	7 100
France	19 000	20 500	22 400	24 100	24 500
Italie (1)	27 200	30 500	29 100	36 600	44 500
Pays-Bas	2 200	2 400	2 700	N.D.	N.D.
TOTAL C.E.E.	73 200	75 800	82 500	92 200	98 800
Espagne	12 200	19 800	19 900	20 300	20 400
Grèce	N.D.	N.D.	6 500	7 000	6 500
U. S. A.	95 500	105 900	86 100	84 600	81 600
<p>(1) consommation apparente (a) en tonnes métriques poids salé vert pour les cuirs de bovins, les peaux de veaux et d'équidés, poids sec pour les peaux d'ovins et de caprins. N.D. - non déterminé.</p>					

III.

TABLEAUX C

IMPORTATIONS DE CUIRS ET PEAUX BRUTS

DANS CHACUN DES PAYS MEMBRES DE LA C. E. E. (a) (en tonnes)

C.1. Cuir de Bovins

Pays		1961	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	1	17 569	19 115	19 554	22 363	18 285	13 823
	2	27 141	29 725	30 473	33 439	27 117	23 792
	3	98 745	87 332	78 791	103 493	95 601	78 336
U.E.B.L.	1	7 628	14 516	13 640	14 273	13 534	9 951
	2	7 963	15 795	15 025	14 867	13 996	10 988
	3	10 406	18 114	18 089	18 935	18 318	14 989
France	1	5 927	7 012	10 235	12 675	10 112	12 385
	2	6 461	7 867	11 914	13 782	10 297	13 589
	3	22 493	24 429	25 318	33 148	22 062	34 736
Italie	1	28 774	35 259	40 346	33 822	35 878	42 084
	2	30 609	38 138	45 153	36 289	38 457	46 015
	3	106 160	116 225	125 713	136 559	128 446	144 778
Pays-Bas	1	18 790	19 450	24 335	20 543	24 254	26 047
	2	27 479	27 821	28 757	26 549	27 397	30 004
	3	57 437	51 707	54 667	58 030	56 341	54 430
TOTAL C.E.E.	1	81 939	97 348	108 110	103 676	102 063	104 290
	2	99 653	119 346	131 322	124 926	117 264	124 388
	3	295 241	297 802	302 578	350 165	324 768	327 269

(1) en provenance des pays de la C.E.E.

(2) en provenance des pays européens de l'O.C.D.E.

(3) importations totales

C.2. Peaux de Veaux

Pays		1961	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	1	5 317	5 918	4 652	4 901	4 429	3 985
	2	7 423	8 697	7 584	8 264	8 015	7 213
	3	10 936	11 429	9 296	10 579	11 595	10 003
U.E.B.L.	1	1 432	1 201	1 404	643	606	4 037
	2	1 519	1 215	1 419	660	662	4 087
	3	1 627	1 301	1 434	694	1 059	4 190
France	1	873	223	1 363	1 600	1 435	1 555
	2	1 137	1 699	2 027	2 371	1 996	2 127
	3	2 391	3 215	3 477	3 700	3 692	3 610
Italie	1	1 240	1 015	2 415	1 721	2 267	1 811
	2	2 125	1 643	3 184	2 488	3 328	2 664
	3	10 936	9 917	15 284	14 116	16 923	19 732
Pays-Bas	1	1 946	2 027	2 440	2 829	2 647	3 508
	2	2 060	2 347	2 526	3 094	2 878	3 637
	3	2 423	2 531	2 788	3 408	3 629	4 031
TOTAL C.E.E.	1	10 808	11 225	12 274	11 694	11 384	14 896
	2	14 264	15 601	16 740	16 877	16 879	19 728
	3	28 313	28 393	32 279	32 497	36 898	41 566

(1) en provenance des pays de la C.E.E.

(2) en provenance des pays européens de l'O.C.D.E.

(3) importations totales

C.3. Peaux d'Equidés

Pays		1961	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	1	965	1 074	1 026	937	1 107	1 024
	2	1 486	1 492	1 206	1 101	1 214	1 066
	3	2 327	2 266	2 041	1 884	1 921	1 142
U.E.B.L.	1	599	238	470	623	320	378
	2	861	683	527	669	328	410
	3	892	709	527	670	333	426
France	1	39	365	473	334	260	212
	2	51	485	565	428	401	261
	3	184	566	614	463	455	346
Italie	1	N.D.	1 717	666	666	2 743	1 932
	2	N. D.	2 454	1 612	1 099	3 406	2 518
	3	3 300	4 444	4 380	4 355	5 828	4 299
Pays-Bas	1	1 236	703	480	257	726	1 098
	2	1 515	1 048	609	325	754	1 198
	3	1 520	1 059	622	393	885	1 204
TOTAL C.E.E.	1	2 839	4 406	3 115	2 817	5 156	4 644
	2	3 913	6 162	4 519	3 622	6 103	5 453
	3	8 223	9 044	8 184	7 765	9 422	7 417

(1) en provenance des pays de la C.E.E.

(2) en provenance des pays européens de l'O.C.D.E.

(3) importations totales

C.4. Peaux d'ovins et de caprins

Pays		1961	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	1	1 481	1 353	1 335	1 656	2 338	2 384
	2	6 662	5 567	6 143	5 700	5 975	6 168
	3	20 449	17 536	18 734	17 112	21 774	20 411
U.E.B.L.	1	580	655	742	801	1 189	1 439
	2	1 312	1 361	1 976	2 081	2 383	2 826
	3	5 304	6 291	10 412	10 052	10 371	8 897
France	1	223	251	103	247	133	288
	2	1 372	1 366	1 341	2 137	1 544	1 861
	3	9 522	9 297	14 851	16 045	17 082	17 986
Italie	1	674	706	749	581	932	1 578
	2	3 542	3 489	3 787	3 052	3 292	4 285
	3	24 123	24 863	28 102	26 663	34 408	41 696
Pays-Bas	1	636	436	442	432	308	249
	2	2 221	1 171	1 205	1 250	1 039	1 185
	3	3 558	2 207	2 677	3 016	3 944	2 877
TOTAL C.E.E.	1	3 594	3 401	3 371	3 717	4 900	5 838
	2	15 109	12 954	14 452	14 220	14 233	16 325
	3	62 956	60 194	74 776	72 880	87 579	91 867

S o u r c e : Statistiques de l'O.C.D.E.

- (1) en provenance des pays de la C.E.E.
- (2) en provenance des pays européens de l'O.C.D.E. y compris les pays de la C.E.E.
- (3) importations totales
- (a) en tonnes métriques
 - poids salé vert pour les cuirs de bovins, les peaux de veaux et d'équidés
 - poids sec pour les peaux d'ovins et de caprins

IV.

TABLEAU D
IMPORTATIONS DE CUIRS ET PEAUX BRUTS
DANS CHACUN DES PAYS DE LA C.E.E. EN PROVENANCE D'AMERIQUE, AFRIQUE ET ASIE
En Tonnes métriques et en pourcentage dans la consommation réelle

Pays	Cuir et peaux	(1)	1962	1963	1964	1965	1966
Allemagne	Bovins	Q	57 607	48 318	70 318	64 484	54 544
		T	37,1%	31,5%	55,5%	44,1%	38,4%
	Veaux	Q	2 732	1 712	2 315	3 580	2 790
		T	17 %	11,1%	14,4%	22,9%	18,9%
	Ovins et Caprins	Q	11 969	12 591	11 412	15 799	14 243
		T	61,3%	65,2%	57,8%	74,1%	69,4%
U.E.B.L.	Bovins	Q	2 319	3 064	4 068	4 321	4 001
		T	13,5%	16,6%	21,7%	23,5%	20,1%
	Veaux	Q	186	15	34	387	103
		T	11,5%	0,8%	2,2%	19,3%	49,9%
	Ovins et Caprins	Q	4 930	8 436	7 971	7 988	6 071
		T	100	100	100	100	85,5%
France	Bovins	Q	6 562	13 404	19 366	15 775	21 147
		T	8,0%	16,6%	23,9%	21,1%	27,2%
	Veaux	Q	1 516	1 450	1 329	1 696	1 483
		T	6,2%	5,5%	5,0%	6,7%	5,5%
	Ovins et Caprins	Q	7 931	13 510	13 908	15 538	16 125
		T	40,2%	65,9%	62,0%	64,4%	65,8%
Italie	Bovins	Q	78 087	80 560	100 270	89 989	100 763
		T	42,5%	42,4%	52,4%	29,2%	47,1%
	Veaux	Q	8 274	12 100	11 628	13 595	17 070
		T	45,2%	57,4%	63,7%	62,3%	64,7%
	Ovins et Caprins	Q	21 374	24 315	23 611	31 116	37 411
		T	78,5%	79,7%	91,7%	85 %	84 %
Pays-Bas	Bovins	Q	23 879	25 910	31 481	28 944	24 426
		T	61,2%	66,2%	79,5%	78,2%	74,1%
	Veaux	Q	184	262	314	751	394
		T	8 %	10 %	13 %	39 %	30,3%
	Ovins et Caprins	Q	1 036	1 472	1 766	2 905	1 692
		T	47 %	61,3%	65,4%	N.D.	N.D.
TOTAL C.E.E.	Bovins	Q	178 456	171 256	225 239	207 504	192 881
		T	37,4%	35,8%	49,8%	44,7%	44,1%
	Veaux	Q	12 792	15 539	15 620	20 019	21 884
		T	20,5%	22,6%	23,5%	30,1%	30,3%
	Ovins et Caprins	Q	47 240	60 324	58 660	73 346	75 542
		T	64,5%	79,5%	71,1%	79,5%	76,4%

Source : Statistiques de l'O.C.D.E.

(1) Q correspond aux quantités importées, en tonnes métriques
T aux taux de couverture de la consommation réelle.

V - TARIFICATIONS DOUANIERES ET FISCALITES
DROITS INSCRITS AU TARIF DOUANIER COMMUN - (T.D.C.)

41.01	Peaux brutes (fraîches, salées, séchées, chaulées, picklées) y compris les peaux d'ovins lainées	exemption	
41.02	Cuir et peaux de bovins (y compris les buffles) et peaux d'équidés, préparés (autres que chamoisés, parcheminés, vernis ou métallisés) :		
	A. simplement tannés	9 %	(8 %)
	B. autres	10 %	(8 %)
41.03	Peaux d'ovins préparées (autres que chamoisées, parcheminées, vernies ou métallisées)		
	A. de métis des Indes	exemption	
	B. Autres peaux		
	I- simplement tannées	6 %	(3 %)
	II- autres	10 %	(5 %)
41.04	Peaux de caprins préparées (autres que chamoisées)		
	A. de chèvres des Indes	exemption	
	B. autres peaux		
	I- simplement tannées	7 %	(3,5%)
	II- autres	10 %	(5 %)
41.05	Peaux préparées d'autres animaux (autres que chamoisées)		
	A. simplement tannées	8 %	(4 %)
	B. autres	9 %	(4,5%)

N.B.- Les droits entre crochets résultent des négociations dites "Kennedy".
Les peaux de reptiles ex 41.05 bénéficieront de l'exemption.

Taxes principales perçues à l'importation

France : Taxe sur la valeur ajoutée aux taux suivants (T.V.A.)

Peaux d'ovins lainées ;

Cuir de gros bovins, y compris les buffles; cuir de vachettes;

peaux de veaux; peaux d'équidés, peaux d'ovins et de caprins à l'exception des
cuirots⁽¹⁾ secs ; peaux de porcins = 6 %

Autres cuir et peaux = 16,66 %

1) Le taux réduit est suspendu pour :

- les peaux lainées de moutons, salées vertes pour délainage

d° salées sèches et sèches pour délainage

- Les rasons de métis⁽²⁾ salés verts

d° salés secs et secs, pour délainage

Allemagne : Taxe sur les importations (cette taxe correspond à la TVA
perçue à l'intérieur du territoire national)

Peaux brutes, entières, fraîches, salées ou séchées = 5 % (5,5 a/c du
mais non autrement travaillées 1.7.1968

A u t r e s = 10 % (11% a/c du 1.7.
1968)

peaux chaulées ou pickiées = 10 % (11% a/c du 1.7.
1968)

Autres cuir et peaux = 10 % (11 % a/c du 1.7.1968)

Pays-Bas = Taxe sur le chiffre d'affaires.

- peaux brutes (fraîches, salées, séchées, chaulées, pickiées)

y compris les peaux d'ovins lainees = 0 + 1 %

(cette majoration de 1 % a été mise en vigueur a/c du 1.1.1968)

- Autres produits du chapitre 41, sauf ci-après = 9 + 2,2

- Rognures = 9 + 5,8

(1) Peaux d'ovins délainées

(2) Peaux d'ovins porteurs de poils ou lieu de laine

Belgique : Taxe de transmission

Peaux de moutons et morceaux de peaux
de moutons, en laine = 7 % (forfaitaire)

Autres peaux brutes 7 % (à cascades)

Autres produits du chapitre 41 = 7 % (à cascades)
et majoration de 5 à 7 %

Italie : Impôt sur les recettes

- peaux brutes de bovins et d'équidés 6% (forfaitaire)
- autres produits du chapitre 41 4% (à cascades)

Majoration appliquée :

- sur les peaux simplement tannées = 1,2 %
- sur les autres produits du chapitre 41 = 4,8 %

Les majorations, appliquées par ces trois derniers pays au montant de la taxe perçue sur les produits nationaux correspondent en principe à l'impôt déjà incorporé dans ces produits.

Luxembourg : Taxe sur le chiffre d'affaires : 3 %

VI. PRIX DE VENTE (CAF EUROPE) DE PEAUX D'OVINS ET CAPRINS
PICKLEES ET TANNEES (1968)

PEAUX PICKLEES

- peaux de caprins de Grèce : 120 F la douzaine à Milan
- peaux de caprins
(qualité boucherie) : 4,5 F le kg à Marseille
- peaux d'ovins
(qualité boucherie) : 3,6 F le kg à Marseille

PEAUX TANNEES VEGETAL

- peaux de caprins : de 1,0 à 1,30 F. le pied carré
à Graulhet (France)
- peaux d'ovins : de 0,9 à 1,10 F le pied carré
à Graulhet (France)

PEAUX TANNEES AU CHROME (Wet blue)

- peaux de caprins de Dacca (Pakistan)
de qualité supérieure : de 1,90 à 2 F le pied carré
- peaux de caprins du Nigeria : 1,60 F le pied carré
- peaux de Haute-Volta : 1,20 le pied carré

- peaux d'ovins
qualité boucherie : 1,20 le pied carré

CHAPITRE 3

SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS

S O M M A I R E

	<u>P a g e s</u>
<u>INTRODUCTION</u>	102
1. SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES ETATS =====	103
1.1. <u>AUPRES DES POUVOIRS PUBLICS</u>	103
1.1.1. <u>Création d'une Section de conditionnement</u>	104
1.1.1.1. <u>Programme d'action</u>	104
1.1.1.2. <u>Support juridique et administratif de cette section</u>	116
1.1.1.3. <u>Budget d'investissement, Planification du conditionnement</u>	117
1.1.1.4. <u>Budget de fonctionnement</u>	119
1.1.2. <u>Elaboration et application d'une législation relative aux cuirs et peaux</u>	126
1.2. <u>AUPRES DES ORGANISMES PROFESSIONNELS ET DES SOCIETES PRIVEES ET PARAPUBLIQUES : PROBLEME DE LA CREATION D'UNE SOCIETE DE COLLECTE</u>	128
1.2.1. <u>Activités</u>	129
1.2.2. <u>Statuts, fonctionnement et gestion</u>	129
1.3. <u>PROMOTION DE L'ARTISANAT, SON RÔLE</u>	132
1.4. <u>PROMOTION DE L'INDUSTRIE DU CUIR, SES OBJECTIFS, SES LIMITES, SA RENTABILITE</u>	135
2. INTERVENTIONS AU NIVEAU DES GROUPES D'ETATS ET DE LA CEE =====	141

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

=====

Dans les Etats visités, la politique suivie en matière de conditionnement, de collecte et de négoce, va de l'absence de programme concerté, pour la Mauritanie, au dirigisme malien, alors que les structures et le dynamisme du Niger constituent un exemple à suivre.

Complétant une série de suggestions générales, le lecteur trouvera, au terme de l'analyse consacrée à chaque Etat, des recommandations plus précises et plus spécifiques.

Il n'entre donc pas dans notre propos de les réexposer ici mais de nous limiter à un plan d'intervention générale applicable au niveau de toutes les personnes physiques ou morales concernées par cette activité.

A l'issue de nos entretiens avec les responsables africains et européens, et dans un souci d'efficacité, nous avons déjà présenté oralement certaines suggestions, en accord avec les Services de la Commission Economique Européenne, et sans engager d'autre responsabilité que la nôtre.

Celles-ci portent sur la réorganisation des structures commerciales et la création, à l'exemple de la Haute-Volta, d'une Société spécialisée dans la collecte et le négoce des cuirs et peaux ou d'un service du conditionnement comme au Niger.

Enfin, dans chacun des Etats, les responsables ont exprimé le souci de voir l'intérêt de la C.E.E. ne pas s'arrêter à cette étude, mais se concrétiser par une aide technique et financière substantielle.

1. SUGGESTIONS ET RECOMMANDATIONS AU NIVEAU DES ETATS

=====

1.1. AUPRES DES POUVOIRS PUBLICS

Il est en principe difficile, sinon impossible, de proposer un programme de promotion propre à un secteur qui ne tienne pas compte des objectifs d'ensemble de la politique économique de l'Etat mais, dans le cas présent, les objectifs spécifiques - expansion en quantité et qualité du volume collecté à l'intérieur de circuits monétaires, accroissement des exportations et valorisation d'un produit brut - s'inscrivent parfaitement, et sans difficulté, dans les critères généraux de tout plan de développement.

Les recommandations qu'il nous est possible de proposer sont limitées; presque tous les Etats qui ont été visités ont de grands projets de création de tanneries industrielles et de manufactures de chaussures, et il n'entre pas dans le cadre de cette étude de nous substituer aux responsables locaux de la Planification. Les avis et les réserves que nous avons été parfois amenés à formuler ne concernent que leur incidence sur le développement du secteur cuirs et peaux et leur rentabilité exprimée en termes classiques.

Mais quelles que soient les ambitions et les fins projetées, leur réalisation ne se conçoit qu'après la mise en place d'un double jeu de structures au sein du Service de l'Elevage: installations spécialisées (abattoirs, puits, séchoirs et magasins de stockage) d'une part, et éléments d'intervention administrative d'autre part, et enfin en créant, au niveau du producteur, un marché organisé.

Pour celà, il est indispensable que pouvoirs publics, collecteurs, exportateurs africains et européens, importateurs européens et promoteurs industriels repensent une politique commune et que chacun des promoteurs se donne les moyens de l'appliquer.

Dans les pays où il n'existe pas encore de programme d'amélioration de cuirs et peaux (cas de la Mauritanie par exemple) de telles structures doivent être organisées sur une échelle assez vaste pour satisfaire la demande, et sans perdre de vue , bien qu'il s'agisse du secteur public, sinon la rentabilité individuelle des investissements, du moins leur justification dans le contexte économique régional.

Dans les pays où de tels programmes existent déjà, plus ou moins bien formulés, on devrait rechercher les moyens d'en améliorer l'efficacité.

Tel est le cas de la Haute-Volta et du Tchad où des installations existent, mais ne fonctionnent pas, faute d'une surveillance adéquate et d'un budget suffisant.

Dans ce but, il est recommandé de créer une section de conditionnement des produits d'origine animale, et notamment des cuirs et peaux, dans le cadre plus vaste du Service de l'Elevage et des Industries animales.

1.1.1. Création d'une section du conditionnement

1.1.1.1. Programme d'action

Avec cet " organisme d'intervention ", les Pouvoirs publics doivent disposer d'un instrument privilégié d'action et de contrôle de l'abattage et de la profession de boucher, du dépouillement, du conditionnement, de la collecte et du négoce des cuirs et peaux.

Toutes les mesures prises pour améliorer la santé de l'animal, pour le préserver des maladies infectieuses et des parasites (gales et tiques en particulier), ont une incidence importante sur la qualité de la dépouille, mais il n'entre pas dans notre propos de faire des recommandations précises à ce sujet.

Par contre, une action d'éducation est nécessaire, à l'échelon des propriétaires de bétail et des bergers, en ce qui concerne l'emplacement des marques de feu, souvent interdites par une réglementation inappliquée.

Les défauts causés par une dépouille et un conditionnement médiocres sont ceux qui déprécient le plus notablement la valeur marchande des cuirs africains, et sont encore la cause de leur mauvaise réputation sur le marché international.

1.1.1.1.1. Amélioration de la dépouille

Les abattoirs des centres urbains et les centres de brousse doivent être organisés et équipés afin d'obtenir des dépouilles correctes. Indépendamment de la modernisation de certaines installations ou de la rationalisation des méthodes de travail, de nouveaux centres d'abattage sont à créer sous certaines conditions d'emplois et de surveillance.

Le travail du dépouilleur est en général d'autant plus pénible que bien souvent le minimum lui fait défaut. Il est indispensable de mettre à sa disposition tout le matériel moderne conçu à son intention :

- couteaux du type "Perco" dans les abattoirs urbains et couteaux à parfendre . Ces derniers, très pointus et très aiguisés ne peuvent servir exclusivement qu'à cet usage.
- couteaux à dépouiller, à bout arrondi et à tranchant convexe, parfois munis de contre-lame. On ne doit jamais utiliser un couteau à parfendre au cours de la dépouille ni un couteau à double lame de fabrication traditionnelle.

- jambiers et treuils, qui permettent de tenir écartées les pattes arrière de l'animal qui doit être suspendu au dessus du sol dès l'exécution de la parfente et le déshabillage des flancs et des faces internes des jambes.
- Serre-queue, marteaux, hachettes en bois, utilisées pour décoller le cuir de la carcasse, ne sont pas indispensables pour effectuer un travail correct.

L'expérience a démontré que les dépouilleurs formés aux méthodes appropriées, et munis de moyens convenables, mais sans complication excessive, ont été prompts à tirer le meilleur parti des possibilités qui leur sont offertes, stimulés par des primes si besoin et par un salaire décent régulier.

Au Nigeria, l'amélioration de la dépouille a été sensible pendant ces 25 dernières années parce que dans la plupart des centres d'abattage, des fonctionnaires, les "Hides improvement officers", ont reçu mission de guider et de contrôler le travail des dépouilleurs et des collecteurs.

Au Niger, la délivrance des cartes de boucher exige une somme de connaissances professionnelles basée presque exclusivement sur la qualité du dépouillement, le titulaire étant responsable du travail de ses aides.

L'interdiction aux bouchers et aux étrangers de pénétrer dans les salles de travail des abattoirs urbains doit se doubler de la formation de dépouilleurs professionnels.

1.1.1.1.2 Amélioration de la conservation

Les aires d'abattage existantes, insuffisantes parfois, sont à compléter par de nouveaux séchoirs et magasins de stockage. Après inventaire de l'équipement, à la date du 31.12.1968 par exemple, on devrait se donner mission prioritaire de remettre en état les séchoirs que le manque d'entretien et l'inutilisation ont conduit à la ruine, puis dans un deuxième stade de créer de nouvelles unités sur des bases économiques dont nous reparlerons.

Sauf au Niger, les administrations centrales ne tiennent pas à jour un inventaire descriptif de ces installations et sont donc incapables de fournir des informations valables.

Les cartes décennales doivent permettre de suivre l'évolution d'un marché sur une période significative et de décider ainsi de l'équiper ou d'agrandir ses installations.

Dans le souci de réduire leur coût tout en leur conservant une efficacité maximale, les nouveaux séchoirs et magasins de stockage seront adaptés à la dimension de leur centre d'implantation.

Le Secrétariat d'Etat à la Coopération (Paris) a mis au point un dossier-type d'abattoir-séchoir pour un marché coutumier ou centre administratif qui offre, par un jeu d'options et de combinaisons, des solutions d'équipement pouvant répondre à de très nombreux cas. Leur coût varie de 5 à 15 millions de F.CFA et permet de concilier rentabilité et nécessités techniques.

Dans les petits centres, l'aire d'abattage, même sommaire, fait partie de l'équipement courant. Les séchoirs peuvent être constitués par un assemblage de tubes métalliques du type employé sur les échafaudages, couvert d'un toit de tôle ondulée, fermé par un grillage métallique.

Bien que rudimentaires, ils se montrent parfaitement adaptés, tout au moins en ce qui concerne la brousse. Les cuirs et les peaux seraient mis à sécher soit sur cadre de bois, soit à cheval sur un fil de fer tendu entre les tubes.

La mobilité de telles installations permet de les déplacer, dans le cas où l'implantation en un lieu donné s'est révélée un échec en raison d'une fréquentation éphémère du marché.

Le séchoir peut être accompagné d'un hangar de stockage, clos non plus par un grillage, mais par des tôles laissant une aération suffisante.

Dès que le marché présente une permanence et une activité assurées, il faut passer à une installation fixe du type "unité P.A.S." (Puits, abattoir, séchoir) dont il existe près de 250 exemplaires au Niger sur 500 marchés en activité.

Bien entendu, la remise en état des installations existantes et la mise en place de nouveaux séchoirs seront en elles-mêmes, autant d'échecs, s'il n'est pas satisfait à trois règles fondamentales :

- 1) budget de fonctionnement suffisant
- 2) création d'un marché organisé au niveau du producteur
- 3) programme de formation et de contrôle au niveau des bouchers et des collecteurs.

x
x x

Les techniques de conservation et de conditionnement sont exposées et codifiées dans la législation du Niger, reprise en annexe (cf. vol.3) et à laquelle nous renvoyons le lecteur. Elle ne semble pas susceptible d'améliorations majeures encore faut-il l'appliquer et se donner les moyens de le faire.

1.1.1.1.3 Amélioration du classement

Le développement de l'industrie du cuir, la spécialisation des fabrications, parfois très poussée, ont provoqué des besoins nouveaux. Le tanneur, intéressé par un type de peaux de chèvres d'un poids et d'une qualité déterminés ne le sera sans doute pas par des dépouilles dont les caractéristiques les destinent à une autre fabrication ; d'où la nécessité d'un classement par sortes, provenances, poids et choix aussi poussé que possible au départ, si le volume de la production le permet.

Partout, la diversité géographique reste encore un important facteur dans les décisions d'achat et la plupart du temps on ne peut mélanger deux provenances aussi voisines soient-elles, sans nuire à l'une ou à l'autre.

En Afrique francophone, les peaux sont trop souvent achetées en vrac ; les bons classeurs à l'achat sont rares et jugés trop chers. Les importateurs européens ne procèdent qu'à un classement indicatif dit d'exportation et seules les maisons importantes reconditionnent les lots avant livraison.

La réputation médiocre dont souffre les cuirs et peaux africains sur le marché européen provient, certes en premier lieu de leur conditionnement insuffisant, mais aussi d'un classement en choix défectueux qui inquiète l'utilisateur final, jamais certain de la qualité moyenne du lot commandé, et qui préfère la garantie d'un grossiste plutôt qu'une expédition par un fournisseur local inconnu, à moins qu'il n'ait acquis la certitude de s'être lui-même couvert par un prix intéressant.

<p>Sur le plan commercial, le classement en choix dès l'origine reste donc le plus important progrès à réaliser.</p>
--

Cette technique n'est évidemment pas sans entraîner un relèvement important du prix de la marchandise, ce dont on se plaint aux deux extrémités de la chaîne (producteur et tanneur).

Nous dirons cependant que s'il est possible de remédier à long terme à cette situation, à court terme, il reste difficile, sinon même impossible de définir de manière rigoureuse des normes laissées le plus souvent, même en Europe, à l'appréciation du classeur.

Nous donnons cependant, comme exemple les normes de classement utilisées avec un certain succès dans l'Est Africain. Définies avec souplesse, elles restent valables pour les pays sahélo-soudaniens visités et ces derniers pourraient s'en inspirer. (1)

CLASSEMENT PAR QUALITES DES CUIRS ET PEAUX DANS L'EST DE L'AFRIQUE

Classement par qualités des cuirs

Premier choix :

Pour être considérée comme étant de premier choix, une peau doit avoir été fournie par un animal sain et avoir été correctement dépouillée, séchée et entreposée; elle doit avoir une pariente régulière et être sans défauts apparents. Une telle peau doit être totalement convertible en cuir de premier choix par le tanneur.

Deuxième choix :

Une peau de deuxième choix ne doit présenter de défaut d'aucune sorte sur le croupon, mais une des détériorations ci-après est tolérée sur les parties de moindre valeur, c'est-à-dire les flancs, le collet etc.,

- a) petite marque de fer rouge sur un des côtés;
- b) plusieurs coutelures ou baisses ou deux trous au maximum dans la région des flancs;

(1) Source : F.A.O. - La commercialisation des cuirs et peaux en Afrique et au proche - orient. Rome, 1963.

- c) de petites marques de putréfaction ou d'échauffe en dehors du centre
- d) quelques marques de variole ou de gale (moins de 5)
- e) quelques avaries causées par des insectes, sur les bords seulement.

Un cuir de premier choix, mais de mauvaise forme, en raison d'une parfaite défectueuse, doit être classé cuir de deuxième choix.

Troisième choix :

Un cuir de troisième choix doit avoir la moitié au moins de sa surface en bon état. Tous les cuirs de deuxième choix, mais dont la parfaite laisse à désirer, ou qui présentent un grand nombre des défauts énumérés ci-dessus, doivent être classés cuirs de troisième choix. La putréfaction ne doit pas affecter le coupon. De légers dégâts imputables à l'eau sont tolérés.

Quatrième choix :

Un tiers de la surface totale doit être en bon état. Tous les cuirs de troisième choix endommagés par l'eau ou par une sèche défectueuse, plissés ou déchirés, sont à classer avec les cuirs de quatrième choix.

Rebut ou Ecart :

Les cuirs qui sont totalement inutilisables pour le tannage ou dont plus des deux tiers de la partie centrale présentent des défauts qui en rendent l'emploi industriel impossible sont classés comme rebuts. Ils ne peuvent être achetés ni vendus pour la fabrication de cuir, mais peuvent être utilisés pour la fabrication de colle, après avoir été coupés en deux.

CLASSEMENT PAR QUALITES DES PEAUX D'OVINS ET DE CAPRINS

Les principes généraux observés pour le classement par qualités des cuirs valent également pour les peaux d'ovins et de caprins, mais il faut se rappeler que ces peaux sont beaucoup plus minces et que toutes les détériorations, coutelures, traces de

putréfaction et dégâts imputables aux insectes provoquent plus facilement l'apparition de trous en cours de tannage. Les milieux professionnels distinguent trois choix de peaux.

Premier choix :

Peaux sans défauts visibles, correctement préparées, sans graisse ni excès de chair, sans souillures, provenant d'animaux sains et abattus correctement. Toutes marques au fer rouge, si minimes soient-elles, toutes coupures, éraflures, marques de trous ou lésion de fleur ou de chair imputables à la maladie, à l'échauffe, à la putréfaction, à l'eau, à la fumée, à la sèche ou à l'action des insectes, et plus généralement à une préparation ou à une conservation défectueuse, obligent à classer ces peaux dans une catégorie inférieure.

Deuxième choix :

Peaux qui seraient de premier choix, mais qui sont endommagées d'une manière ou une autre sur un seul côté et par une seule catégorie de défauts, par exemple par une petite coutelure ou un trou, ou par quelques marques de variole ou de gale cicatrisées (2 à 3). Peaux également souillées ou sableuses.

Troisième choix

Peaux pour lesquelles on tolère simultanément deux des défauts suivants : petites marques de brûlure, coupures et trous dans les flancs, légère putréfaction ou échauffe sur les flancs également ou sur les pattes, légers dégâts occasionnés par l'eau ou des insectes sur les bords. On tolère des marques de variole ou de gale sur toute la surface, mais disposées particulièrement en dehors du centre.

Les peaux mal séchées, souillées, chargées de sable, pliées en portefeuille rentrent dans ce cas.

ECARTS OU REBUTS

Ce sont des peaux fortement endommagées dans leur partie centrale, échauffées, séchées à même le sol, pliées en portefeuille, très parasitées, soit du vivant de l'animal soit pendant le stockage.

Leur destination est analogue à celle des cuirs.

Au Niger, l'article n° 32 du Décret 41-58 classe comme écarts, marqués d'un "E" indélébile, les dépouilles dont un quart ou plus de la surface est gravement déprécié, quelle qu'en soit la cause. L'exportation de ces produits est interdite.

1.1.1.1.4 Organisation et contrôle de la collecte et du négoce

Une partie importante des cuirs de bovins est collectée dans les abattoirs urbains où la demande de viande permet aux bouchers l'abattage des boeufs.

Par contre, la majorité des peaux de petits ruminants, notamment de caprins, provient des marchés coutumiers de brousse qui resteront encore, au moins pour les 15 ans à venir, la source essentielle de cet article.

Même s'il se développe rapidement une industrie du cuir, l'exportation en brut doit rester une activité importante et bénéficiaire lorsqu'elle porte sur les choix et les origines les plus appréciés. Le recours au calcul économique tranchera l'alternative Export en brut contre Tannerie.

Collecte et négoce sont actuellement assurés par des rabatteurs ou des intermédiaires (middle-men) qui reçoivent des avances. Certains prêtent à leur tour à des collègues moins fortunés ou pratiquent un commerce complémentaire de colportage de biens de consommation.

L'exportateur, souvent confondu avec l'importateur européen, en tant que capitaine et raison sociale, est en liaison directe avec le tanneur européen dont il connaît les exigences techniques et les habitudes commerciales.

Pour cette raison, il est bien placé pour écouler au meilleur prix une production qui se caractérise finalement par sa diversité, la faiblesse numérique de chaque origine, sa qualité généralement moyenne, Niger excepté, toutes choses qui obligent à des assortiments de convenance avant l'expédition finale.

En 1964, l'étude de la branche cuir et peaux en Afrique Noire, réalisée par la SEMA, signalait que "certains Etats, d'une manière ou d'une autre, cherchent à éliminer les négociants du circuit de la vente, apparemment pour s'assurer le profit de l'opération. Toute question de doctrine mise à part, il semble que ce soit là une erreur pouvant conduire à une réduction des entrées en devises".

Les utilisateurs finaux ne sont donc connus ni des producteurs ni des collecteurs africains. Souvent même, le négociant établi en Afrique n'a pas de contact direct avec le tanneur; un courtier, un correspondant ou un responsable se charge de définir les lots à constituer selon les commandes.

Dès lors, en rompant les circuits traditionnels, quels que puissent être les griefs justifiés ou non que l'on formule à l'encontre du système directement hérité de la colonisation, le producteur ou l'Etat qui le représente se coupe de l'utilisateur tant qu'il n'aura pas établi un nouveau circuit, de préférence plus court, plus direct, donc plus rentable selon lui.

Mais, dans ce contexte, il est évidemment impossible au producteur de classer les peaux en fonction de chaque demande, seule attitude réellement commerciale.

La production, sa faiblesse, sa diversité ne le permettent généralement pas. Restent donc les critères d'origine, toujours un peu flous.

Les tanneurs, escomptant avec plus ou moins de bonne foi un déchet probable sinon certain, offrent le prix le plus bas, et le pays africain reçoit en définitive beaucoup moins que le cours mondial auquel il croyait prétendre.

Lorsqu'un Etat désire contrôler la vente et l'exportation des cuirs et peaux bruts, nous ne pouvons que lui conseiller de s'associer, soit avec un exportateur traditionnel, soit avec un grossiste importateur, plutôt que de les éliminer en traitant directement avec le tanneur.

Cette association peut revêtir plusieurs formes, mais l'organisation de la collecte et du négoce est la seconde mesure complémentaire et indispensable qui doit succéder à la création d'une section du conditionnement des cuirs et peaux.

Le succès d'une collecte, aussi bien organisée soit-elle, (et nous reviendrons plus loin sur ce sujet) est plus liée à l'intéressement et à la participation des producteurs (bouchers et petits collecteurs) qu'à l'application stricte de mesures administratives déjà prises, ou à prendre, mais néanmoins indispensables en tant que fil conducteur et moyen de pression et d'arbitrage contre des récalcitrants ou des groupes d'intérêts opposés.

Plus que la fermeture des frontières (dans le cadre de la lutte contre les exportations frauduleuses ou traditionnelles), plus qu'une législation d'application toujours difficile sur le plan politique, un marché mieux organisé au niveau du producteur permettra d'obtenir, pourvu que ce dernier y trouve un profit, des résultats concrets dans les domaines essentiels suivants :

- accroissement de la quantité des cuirs et peaux collectés et donc de la part finale commercialisée.
- relèvement de leur qualité moyenne et des prix de cession.
- diminution des exportations frauduleuses et traditionnelles.
- meilleure répartition des profits et des charges.

Les pouvoirs publics devraient donc encourager les collecteurs, les exportateurs et les importateurs européens à participer, sous leur égide, à la création d'un système original de collecte, après avoir défini en commun une politique nouvelle d'exploitation et d'expansion de cette richesse.

1.1.1.2. Support juridique et administratif du Service du conditionnement

Plusieurs solutions sont possibles, qui vont du département purement étatique à l'Office Public doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, pour aboutir, soit à l'entreprise privée, soit à la Société d'Economie mixte.

On peut s'interroger sur la possibilité pour l'Etat de concéder tout ou partie des activités du Service du Conditionnement des cuirs et peaux à un privé ou à une société du type ci-dessus. Nous pensons, dans les conditions actuelles, qu'une telle décision est encore prématurée, sauf dans les grands centres urbains où le produit peut être livré en vert après abattage dans des installations soumises à l'agrément préalable.

Le conditionnement des dépouilles rentre dans le même cadre opérationnel que l'exploitation des abattoirs. Il s'agit donc d'un service public, ou comme le préconisent certains, d'un office public autonome, qui doit aboutir à la mise en consommation d'un produit brut, marchand, conforme à certaines normes (définies par une réglementation précise, celle du Niger par exemple) et valorisé au maximum avant son entrée dans un circuit industriel et commercial.

Les Etats africains doivent donc assumer la responsabilité du conditionnement, du fonctionnement des installations, de leur entretien et des charges de personnel corrélatives.

Par contre, de nombreux experts ont souligné les dangers et finalement les échecs d'une intervention administrative dans les circuits commerciaux modernes. Cette remarque s'applique parfaitement à la collecte et au négoce des cuirs et peaux à propos desquels nous développerons, dans le chapitre suivant, la formule qui paraît la mieux adaptée au contexte africain.

1.1.1.3. Budget d'investissement,
Planification du conditionnement

Le budget correspond à la mise en place de nouveaux abattoirs, de séchoirs, de magasins, à l'achat des véhicules nécessaires aux tournées ainsi qu'à la remise en état de l'équipement en place, trop souvent utilisé à d'autres fins ou même abandonné.

Nous avons donné, du moins pour certains Etats (Sénégal, et Cameroun) le coût d'un tel programme d'équipement. Cette estimation, complétée, quand cela a été possible, de suggestions quant à l'implantation de nouveaux séchoirs et magasin de stockage, s'est trouvée cependant limitée par l'incapacité des administrations centrales, dans la plupart des cas, à donner un inventaire descriptif des installations existantes.

Le calendrier opérationnel d'un plan de développement devrait, à notre avis, obéir au schéma directeur suivant :

1) Inventaire de l'équipement existant

C'est le décompte précis :

- des marchés, de leur importance respective en ce qui concerne les abattages, de leur fréquentation et de leur périodicité.
- des abattoirs séchoirs et des points d'eau.
- des magasins de stockage.

Cet inventaire, préalable indispensable à la mise en place d'installations nouvelles, devrait être accompagné de la description précise des installations. Il devrait être effectué en collaboration avec les professionnels appartenant au secteur privé dont il conviendra de tenir compte des projets d'équipement.

2) Programme spécifique d'expansion intégré dans le plan général de développement en conformité avec les objectifs nationaux.

3) Mise au point des projets ponctuels (mise en place des installations, choix de l'implantation) et description technique des types de matériels à utiliser.

4) Constitution des dossiers et recherche des financements. Calcul des recettes et des charges récurrentes et adaptation budgétaire.

5) Calendrier des réalisations et mise en service.

Au risque de nous redire, soulignons encore que la mise en place de nouvelles installations serait un échec, s'il n'était prévu un budget de fonctionnement suffisant et, si au niveau du producteur, n'était pas créé un marché organisé.

1.1.1.4. Budget de fonctionnement

Il est impossible, compte tenu de la brièveté de notre enquête, d'établir pour chaque Etat un budget prévisionnel de fonctionnement.

Nous donnons, donc en exemple, un schéma obtenu par extrapolation du budget du Niger dont le Service du Conditionnement existe depuis bientôt 20 ans.

Ce budget se répartit en dépenses et en recettes.

1.1.1.4.1. Dépenses

Elles ont été calculées sur la base de 100 moniteurs visitant 300 installations et correspondent aux opérations suivantes :

- contrôle des interventions sur le terrain.
- contrôle des marchés, des abattoirs-séchoirs.
- entretien et fonctionnement des installations
- relevés statistiques.

1.1.1.4.1.1. Budget personnel

Nous prendrons l'exemple d'un pays qui désire contrôler régulièrement 300 marchés, dont 30 quotidiens, avec 100 moniteurs qualifiés.

Un seul agent peut surveiller en effet 3 à 4 unités P.A.S. (1) selon la répartition géographique des marchés et compte tenu des jours d'activité dans une même région. Mais certaines installations nécessitent cependant une présence permanente. Les chiffres qui suivent sont démarqués de ceux du budget 1968 du Service du conditionnement du Niger.

a) salaires des moniteurs: le salaire mensuel au Niger est compris entre 8 500 et 13 500 F.CFA selon l'ancienneté. Compte tenu des salaires versés aux nouveaux engagés d'un niveau de formation plus élevé (Certificat d'études primaires), la moyenne des salaires mensuels s'établit autour de 13 500 F.CFA.

La création d'un corps de fonctionnaires, les surveillants, aboutit à des salaires plus élevés, alors que les moniteurs sont engagés sur décision et à titre précaire et révocable.

Le total des salaires versés pour l'année atteint donc, compte tenu des charges sociales (18 % du salaire) :

19 116 000 F.CFA

b) Vacations

chaque moniteur touche forfaitairement 2 500 F.CFA par mois mais pas de frais de déplacements.

Le total annuel se monte à :

3 000 000 F.CFA

(1) Une unité P.A.S. (Puits, abattoir, séchoir) doit traiter 1 000 "unités peaux" par an pour justifier cet équipement minimum. L'unité "Peau" est définie au Niger de la manière suivante:
Un cuir de bovin = 10 unités
Une peau de mouton = 2 unités
Une peau de chèvre = 1 unité

c) Déplacements

Les marchés quotidiens sont visités au lieu de résidence. Ailleurs, les déplacements se font à cheval, chaque moniteur recevant, pour frais de location de monture, 100 F.CFA par marché et par visite.

Le total annuel se monte donc à :

1 404 000 F.CFA

Total a + b + c = 23 520 000 F.CFA

Le coût de chaque moniteur s'élève annuellement à :

235 200 F.CFA par an

soit par marché : 80 000 F.CFA

1.1.1.4.1.2 Budget matériel

Entretien des abattoirs-séchoirs

L'expérience a montré que 25 000 F.CFA par an sont nécessaires pour assurer un entretien satisfaisant des installations de brousse.

a) Le total annuel se monte à :

270 x 25 000 = 6 750 000 F.CFA

On admet que 50 000 F.CFA par an sont suffisants dans le cas d'installations urbaines (10 %)

b) Le total annuel se monte à :

30 x 50 000 = 1 500 000 F.CFA

Total a + b = 8 250 000 F. CFA.
=====

Fonctionnement des abattoirs séchoirs

Achat d'arséniate de soude : 5 500 kg par an à 182 F.CFA (1)
le kg soit pour 300 séchoirs :

1 000 000 F.CFA

Le fonctionnement, la fourniture d'eau et la main-d'oeuvre sont pris en charge par les bouchers eux-mêmes qui se cotisent pour payer un manoeuvre pendant quelques heures les jours de marché.

Total : c + d = 9 250 000 F.CFA

Récapitulation des dépenses

Pour les 100 moniteurs visitant régulièrement 300 marchés équipés P.A.S. dont 270 hebdomadaires et 30 quotidiens, il faut compter les frais suivants :

Budget personnel 23 520 000 F.CFA

Budget matériel 9 250 000 " "

TOTAL : 32 770 000 F.CFA
=====

Grossièrement, l'entretien complet d'un abattoir séchoir est compris entre 100 et 110 000 F.CFA par an.

Compte tenu d'une moyenne de 5 000 unités traitées par an et par séchoir, au Niger, on obtient un coût de l'ordre de 20 F.CFA par unité peau.

N'ont été comptabilisés ni les frais généraux de gestion au niveau de la section centrale, ni les frais de personnel (y compris les tournées en brousse), assurés au Niger sur le budget de la Direction de l'Elevage dont relève le Service du conditionnement.

(1) prix détail au Niger 1968 en tenant compte de 10% de pertes.

1.1.1.4.2. Les recettes

Leur totalité ne couvre pas l'intégralité des dépenses, et l'Etat doit consentir une subvention en faveur de cette production.

Elles proviendront généralement des chapitres suivants, repris de la fiscalité nigérienne :

a) Droits de sortie à l'exportation des peaux brutes

- droit fiscal	:	1 %
- taxe de conditionnement	:	0,5 %
- droit statistique	:	1 %

prélevés sur la valeur mercuriiale, auxquels il faut ajouter une taxe de transaction de 6 % prélevée sur la valeur mercuriiale majorée du total des taxes précédentes.

ramenés au kg sec :

Cuir de bovins	:	4,32 F.CFA
Peaux d'ovins	:	4,32 " "
Peaux de caprins	:	5,19 " "

b) Patentes de bouchers

s'élevant à :

Bouchers abattant plus de 200 bovins par an

- Patente	:	20 000 F.CFA
- centimes additionnels	:	30 %
- B I C forfaitaire	:	20 000 F.CFA

Bouchers abattant plus de 100 bovins par an

- Patente	:	16 000 F.CFA
- centimes additionnels	:	30 %
- B I C forfaitaire	:	16 000 F.CFA

Autres bouchers

- Patente	:	9 000 F.CFA
- centimes additionnels	:	30 %
- B I C forfaitaire	:	9 000 F.CFA

c) Patentes des négociants collecteurs

s'élevant à 9 000 F.CFA

d) Taxes d'abattage

Les arrondissements prélèvent des taxes d'abattage variables, mais qui peuvent être fixées en moyenne à :

100 F.CFA pour les B o v i n s

50 F.CFA pour les O v i n s

25 F.CFA pour les C a p r i n s.

A Niamey-ville, la taxe d'abattage a été remplacée par une redevance payée à l'abattoir ; dans les autres communes, la taxe va au budget municipal qui doit en retour assurer l'entretien des installations.

Nous estimons que 10 à 25 % de cette taxe pourraient être affectés à la peau selon les espèces.

Pour les abattoirs séchoirs de brousse, la taxe d'abattage va à l'arrondissement. Il est difficile de connaître les recettes auxquelles correspondent ces taxes, car elles sont prélevées avec plus ou moins de régularité et d'efficacité, mais elles existent et sont détournées à d'autres fins.

Récapitulation des Recettes

Ne peuvent être comptabilisés que les droits de sortie et taxes de transaction sur les produits officiellement exportés, et non sur la production réellement commercialisée.

On peut cependant dresser un bilan par défaut :

En 1967, 170 tonnes de cuirs de bovins, 80 tonnes de peaux d'ovins et 245 tonnes de peaux de caprins ont vraisemblablement rapporté au budget la somme de :

2.300 000 F.CFA

Les recettes provenant des patentes de bouchers et de négociants collecteurs sont difficiles à évaluer.

Le nombre des bouchers est estimé à 2 000 dont 35 abattent plus de 200 bovins par an, 25 plus de 100 et le reste moins de 100 bovins par an. Ils versent annuellement 3 358 000 F.CFA dont 25% peuvent être affectés à la peau :

844 500 F.CFA

soit environ 850 000 F.CFA.

Le nombre de négociants collecteurs de cuirs et peaux bruts est difficile à appréhender, mais on peut grossièrement estimer que 300 personnes versent au fisc :

15 000 000 de F.CFA

Les recettes provenant du prélèvement de la taxe d'abattage sont tout aussi délicates à connaître. Les abattages contrôlés au Niger en 1967 sont de :

- 65 000 bovins
- 82 000 ovins
- 350 000 caprins

auxquels correspondent un montant de taxes d'abattage de :

18 850 000 F.CFA

dont 25 % peuvent être affectés au conditionnement , soit :

4 700 000 F.CFA

Enfin, il est pratiquement impossible de déterminer la part des B I C perçus au niveau des exportateurs.

TOTAL minimum des recettes : 22 850 000 F.CFA

La subvention versée par l'Etat s'élèverait donc à :

32 770 000 - 22 850 000 = 9 920 000 F.CFA
arrondis à 10 000 000 F.CFA

soit par installation	:	33 000 F.CFA
et par unité/peau traitée	:	6,6 F.CFA

En conclusion, malgré ce déficit, l'opération ne doit pas être abandonnée, car il s'agit d'une contribution particulière au développement général du pays. Le conditionnement assure en effet à travers l'exportation en brut et les possibilités de traitement industriel en tannerie, des effets directs et indirects tels que :

- accroissement de la masse salariale nationale ou régionale,
- accroissement du produit intérieur brut,
- effets sur la balance des paiements extérieurs, sur lesquels l'Etat trouve de nouvelles recettes fiscales ou des rentrées supplémentaires de devises.

En outre, les dépenses ci-dessus ont été calculées beaucoup plus comme un optimum opérationnel que comme une moyenne, et il est évident qu'un Etat qui met en place un service du conditionnement peut se contenter de moyens plus réduits et progressivement adaptés aux buts à atteindre. Il y a lieu également de noter que le conditionnement est beaucoup plus avantageux pour les chèvres que pour les bovins où il se justifie dans les grands abattoirs.

1.1.2. Elaboration et application d'une législation relative aux cuirs et peaux

Souvent ancienne et rudimentaire, sa caractéristique est d'être la plupart du temps inadaptée et incomplète. En règle générale, elle est très insuffisamment respectée faute d'une politique commerciale cohérente et de moyens trop faibles au niveau de la Direction de l'Elevage.

Une législation moderne représente un outil de travail indispensable que devrait se donner toute Section du conditionnement des cuirs et peaux dès sa création. Les législations du Niger et du Kenya, que nous reproduisons en annexe (Vol.3) peuvent servir de modèle. Mais chaque pays nécessitera une analyse particulière et une mise au point sur tous les plans, administratif, technique et commercial, travaux qui ne peuvent être menés à bien que par des experts dans le cadre d'une mission particulière.

Mais, une telle législation qui ne serait pas accompagnée de moyens d'application ne correspond qu'à une demi-mesure. Les responsables de la production animale devront obtenir ces moyens, notamment financiers.

Des résultats concrets ne seront acquis que par une action qui s'attachera à réorganiser les circuits commerciaux, à faire participer les professionnels à la mise en place du programme de promotion et aux profits financiers qu'on peut en attendre.

Ainsi, au Niger et en Haute-Volta, la fermeture des frontières, par ailleurs très difficile, sinon même impossible, n'empêchera pas la fuite des peaux vers le Ghana et le Nigeria, si producteurs et collecteurs ne trouvent pas un intérêt plus grand à commercialiser leurs produits dans des structures nationales plutôt que par le canal indirect des maisons de Kano, Maïduguri et Sokoto au Nigeria, Kumasi, ou Accra au Ghana, qui ont cependant le mérite d'exister, et d'être parfois les seuls disponibles, comme c'est le cas au Niger, dès que l'on quitte, vers l'Est, les régions limitrophes de Zinder et de Magaria.

1.2. AU NIVEAU DES ORGANISMES PROFESSIONNELS,
DES SOCIÉTÉS PRIVÉES ET PARAPUBLIQUES

Le problème de la création d'une Société de Collecte

Le principe est d'amener les sociétés actuellement en place et qui s'intéressent exclusivement ou partiellement à ce commerce, à concentrer, avec l'aide de l'Etat, leurs efforts et leurs moyens, à la fois en amont dans la collecte et le conditionnement et en aval dans un placement plus dynamique des produits.

Elle fait appel à la notion de Société de collecte, dotée d'une autonomie suffisante, créée sous forme anonyme ou mixte si les partenaires ne peuvent s'entendre ou si l'Etat souhaite participer activement à sa création, ce dernier devant en tout état de cause jouer son rôle moteur et s'assurer en dernier ressort que ses buts ne seront ni détournés ni affaiblis au profit d'intérêts particuliers contraires au processus national d'expansion.

Il conviendra de conserver à l'esprit que dans la conjoncture actuelle, le bon produit se vend bien en brut et en tout cas mieux que le produit mal conditionné, mal payé, toujours difficilement exportable en raison des frais d'approche, de stockage et d'adduction identiques à ceux supportés par les meilleurs choix.

La création d'une telle société répond en outre aux objectifs suivants :

- 1 - créer au niveau du producteur un marché organisé, condition indispensable à la réussite du programme de promotion proposé et à la monétarisation progressive de l'économie du secteur rural.
- 2 - améliorer la qualité de la dépouille par une politique d'investissements, de recrutement et de formation d'agents et de techniciens qualifiés.

3 - lutter contre les exportations frauduleuses
ou traditionnelles

4 - résoudre le problème de l'approvisionnement
de futures tanneries lorsque leur rentabilité
aura pu être démontrée.

1.2.1. Activités

Elles pourraient être les suivantes :

- collecter pour son compte tous les cuirs et peaux commercialisables dans le pays. A cet effet, à l'exemple de la Haute-Volta, les Pouvoirs Publics pourraient lui donner le monopole de la collecte et de la commercialisation au stade brut.
- garantir l'approvisionnement des tanneries suivant les termes de contrats commerciaux classiques.
- exporter en brut la totalité de la part commercialisable de la production nationale ou les surplus qui ne sont pas absorbés par l'industrie nationale quand elle existe.

1.2.2. Statuts, fonctionnement et gestion

Les statuts d'une telle société restent à définir : Société Anonyme privée ou d'économie mixte par exemple. Nous donnons en annexe le texte du protocole d'accord pour la formation de la Société Voltaïque des Cuirs et Peaux dans laquelle participent l'Etat et une Société privée aux capitaux français.

Sa gestion devrait être assurée, pour des raisons d'efficacité, par des professionnels qui, outre une grande expérience, possèdent en Europe une vaste clientèle susceptible d'absorber la production africaine.

Sa mise en place et son fonctionnement pourraient être les suivants, décrits dans leurs grandes lignes :

Après que l'Etat ait donné au Service de l'Elevage les moyens d'organiser un Service de Conditionnement, les départements cuirs et peaux des maisons de commerce, et si possible les collecteurs africains s'effacent en s'associant dans une société unique à laquelle ils participent financièrement et techniquement.

Le pays serait alors découpé, de préférence le long des grands axes routiers en un certain nombre de zones de collecte dans chacune desquelles une équipe composée d'un chef collecteur et d'un aide, visite régulièrement tous les marchés, procède à l'achat, au stockage, à la conservation et à l'évacuation selon les règles techniques habituelles.

Ces collecteurs devraient être les intermédiaires et les négociants africains qui pour leur compte ou pour celui de sociétés font aujourd'hui commerce de cuirs et peaux; ils devraient être rétribués par un salaire fixe complété par des primes calculées à la fois sur la base du volume collecté et sur sa qualité.

Les obstacles majeurs restent la tendance à la fonctionnarisation et la pléthore de personnel parasite. Il convient de se montrer dès le départ très exigeant sinon intransigeant sur ces deux fronts.

Le système des primes, répercuté au niveau des bouchers et des petits collecteurs permet d'intéresser ainsi un grand nombre de professionnels.

Nous avons donné, pour chaque Etat quand cela était possible, un compte d'exploitation prévisionnel et le tableau des investissements du personnel et de l'équipement à mettre en place. Avant de renvoyer le lecteur aux monographies, nous ferons deux remarques :

Au niveau de la Société, les investissements à réaliser ne dépassent jamais 10 millions de F.CFA.

La Société de collecte représente une création dont la rentabilité est comprise entre 20 et 30 %, définie par le ratio marge brute / chiffre d'affaires pourvu que l'on ne cède pas à la tentation du personnel pléthorique et des frais de déplacements et d'approche disproportionnés avec le prix du produit.

Les dirigeants conserveront donc présent à l'esprit à la fois les caractéristiques des systèmes modernes et traditionnels dont ils s'attacheront à préserver les avantages sans créer de nouvelles charges qui ne seraient pas compensées par une productivité accrue du système.

On conçoit alors combien s'avère indispensable une connaissance aussi exacte que possible des ressources afin d'adapter les moyens commerciaux à leur niveau d'efficacité maximum.

Nous reprendrons en conclusion, les remarques que faisaient déjà en 1965 LACROUTS et SARNIGUET à propos de la création d'un organisme d'intervention au Cameroun :

"Des difficultés nombreuses apparaîtront aussi dès le début du fait de la résistance des milieux professionnels visés par ces réformes.

Il faut s'attendre à des réactions plus ou moins fortes. Pour en atténuer l'ampleur, il est indispensable de prévoir des confrontations objectives des points de vue particuliers.

Les solutions de bon sens ne peuvent triompher que si elles sont correctement mises au point et exposées clairement aux intéressés. De toutes façons, l'application des mesures prévues soulèvera des mécontentements d'une partie des professionnels - bouchers et collecteurs - à qui l'anarchie actuelle profite largement.

Il faudra donc que les autorités, notamment le Service de l'Elevage, soient parfaitement conscientes des buts et des difficultés afin de soutenir sans défaillance les personnes chargées d'appliquer et de mettre en oeuvre les nouvelles dispositions ".-

1.3. PROMOTION DE L'ARTISANAT

De nombreux essais de promotion n'ont pas donné jusqu'à présent les résultats escomptés.

Les difficultés concernent moins l'amélioration des techniques de tannage et des méthodes de fabrication, problèmes faciles à résoudre en eux-mêmes, que l'évolution des structures socio-économiques de l'artisanat.

De plus l'expansion des débouchés risque de s'amenuiser pour des articles qui perdent leur compétitivité au fur et à mesure que s'alourdissent les frais généraux d'une entreprise familiale artisanale devenant semi-industrielle.

Un programme cohérent de promotion doit inclure la prospection de nouveaux marchés. Ceci implique donc non seulement une amélioration de la qualité de l'objet manufacturé, mais la création de nouveaux articles dont le style et l'inspiration renouvelées trouveront sans difficulté leur source dans les richesses du folklore africain.

La promotion se situe donc sur un quadruple plan :

- technique, le plus facile, et dont les progrès resteront volontairement pragmatiques et peu spectaculaires pour conserver la compétitivité du produit.
- social, apparemment le plus délicat dans toute mutation de ce genre
- artistique, ce qui nécessite une mise au point très soignée et un goût très sûr mais où les résultats sont certains sur le plan individuel
- économique enfin, qui découle de l'ensemble des paramètres qui constituent le contexte de l'offre et de la demande réelle, et surtout potentielle, celle-ci étant sollicitée par les agences de voyages, le tourisme, la publicité, les expositions, les galeries d'arts, les clubs artistiques, les musées, etc...

Définition d'un programme (1)

Une enquête préalable établira la situation de l'artisanat au 1.1.68, par exemple, en étudiant les points ci-après :

1) Situation au 1.1.1968

A. La Tannerie

- Méthodes d'achat du brut
- Nombre de tanneries, localisation, équipement
- Nombre d'employés, fonction dans l'entreprise
- Description des techniques de tannage du matériel
- Production par période (mois, annexe)
- Essai de calcul des charges
- Méthodes de ventes du tanné: clients, prix pratiqués
- Essai de calcul des revenus bruts et nets. Marges et profits par entreprise.

(1) signalons à ce sujet les travaux de MM. LOBRY, ROBINET et VERDIER, en Haute-Volta, au Niger et au Cameroun

B. BOURRELLERIE, MAROQUINERIE ET CORDONNERIE

- Nombre d'artisans.
- Description des techniques de fabrication;
de la "conception artistique" : ses limites
son adaptation.
- Méthodes de ventes des objets : clients, prix,
publicité, présentation.
- Essai de calcul des charges et des profits.
Bilan.

2) Les améliorations proposées

Etude générale, puis, cas par cas, pour chaque activité :

- amélioration des techniques artisanales
- organisation de la profession:
regroupement des artisans afin de rationaliser,
dans la mesure du possible, les méthodes d'achat, de
fabrication et de vente
- création de nouveaux articles conformes à la demande
- création d'écoles professionnelles

1.4. PROMOTION DES INDUSTRIES DE TRANSFORMATION

Définissant les critères de rentabilité d'une tannerie, l'un de nous a déjà souligné qu'en l'absence d'une production suffisante, d'une collecte et d'un conditionnement organisés, les projets industriels sont un exemple d'erreur économique préjudiciable aussi bien aux promoteurs qu'aux pays qui les accueillent.

Pour les chèvres, disposer sûrement et sans pressions d'aucune sorte, d'une production de 1,8 à 2,5 millions de pieds carrés (soit 350 à 450 millions de peaux) prêtes au chromage pour être intégrés à qualité et valeur égales dans des fabrications européennes courantes, constitue la garantie de rentabilité la plus sérieuse pour une tannerie africaine (cf. Vol.2, chapitre 5 "Le Niger", le projet de tannerie de Maradi).

Les peaux de moutons sont généralement en trop petit nombre pour constituer autre chose qu'un appoint et les cuirs de bovins pré-tannés en croûte supportent mal les frais de transformation et d'adduction en raison de la saturation du marché mondial et des coûts très bas qui en sont la conséquence. On peut indiquer cependant que les critères de rentabilité d'une tannerie de cuirs se situent entre 35 et 40 000 cuirs (dont 80 % de qualité boucherie). Comme les moutons, ils conviennent à des emplois locaux telle la fabrique de chaussures. Mais, même placée immédiatement en aval d'une tannerie, l'avenir d'une manufacture de chaussures africaine reste lourdement hypothéqué par l'étroitesse des marchés africains, exception faite pour des groupes de concentration verticale dont les circuits de distribution ne sont pas limités à un Etat mais organisés à l'échelle du continent et parfois même du monde.

Aller jusqu'au stade de la fabrication industrielle de peausseries teintes et finies, et a fortiori d'articles manufacturés (chaussures), apparaît comme une anticipation dangereuse compte tenu à la fois du faible pouvoir d'achat et du goût des consommateurs africains, et de l'impossibilité commerciale d'exporter. Le marché européen est, en effet, soumis aux fluctuations de la mode, fréquentes, rapides et souvent profondes sans que le tanneur puisse néanmoins se soustraire à la notion de "série" ou de "grande diffusion à prix très étudiés", autre caractéristique économique du marché.

Il est donc recommandé la plus grande prudence aux responsables chargés de l'étude de projets de tanneries, surtout s'ils impliquent l'existence d'une manufacture de chaussures, leur réalisation ne pouvant en aucun cas précéder la mise en place d'un système de collecte et d'un conditionnement organisé.

L'échec du Centre de Tannage et de Manufacture du Cuir de Ouagadougou (Haute-Volta), les difficultés qui entourent la création d'une tannerie à Maradi (Niger), ne sont que l'illustration de ce qui précède, quoique reposant sur des conditions bien différentes.

Avec un million de peaux traitées et exportées dans la zone centre et est du Niger (Maradi, Zinder), le Niger est en droit de considérer comme un objectif normal de son développement économique la création d'une tannerie. Mais l'éloignement, le coût élevé des transports, des matières premières importées et du personnel de maîtrise aboutissent à un prix de revient très élevé tout juste compétitif avec celui de la production européenne correspondante.

Pour la Haute-Volta, c'est tout simplement l'absence si souvent dénoncée d'un service de conditionnement et d'un système de collecte appuyés sur une trésorerie insuffisante qui ont empêché l'usine d'atteindre son seuil de rentabilité, celui-ci se situant globalement à 2,7 fois au dessus du chiffre d'affaires péniblement atteint après trois ans d'activité.

L'intérêt bien compris de l'Etat, toute doctrine économique mise à part, est donc de faire largement appel à la collaboration technique et financière de professionnels européens, pour autant que le dialogue puisse s'engager et se poursuivre dans un esprit de confiance réciproque, avec la volonté d'aboutir.

Dans la mesure où la raison majeure de la défaillance du secteur privé reste l'insuffisance de la rentabilité de l'entreprise, il serait hasardeux d'y pallier par la création d'organismes publics ou parapublics. Leur rentabilité n'en deviendrait pas meilleure pour autant.

L'Etat ou les agents économiques qui se réclament exclusivement de lui ne peuvent en effet guère s'affranchir de la notion de rentabilité et des règles comptables qui en sont le corollaire inévitable.

En conclusion il faut retenir que l'existence d'une production en brut de qualité, numériquement abondante et facile d'approche, constitue une condition nécessaire mais non suffisante à la rentabilité d'une tannerie africaine.

Si une telle production existe potentiellement, mais ne se trouve pas actuellement disponible en quantité et en qualité suffisantes pour diverses raisons (importantes exportations hors-douane, réseaux commerciaux archaïques, etc...) la collecte en faveur d'une tannerie doit s'établir sur un principe de libre concurrence, ou au sein d'une association d'intérêts (négociants en brut et promoteurs industriels) si le disponible réel ne permet pas de satisfaire l'une et l'autre demande.

Bien que les prix de cession sur le marché européen soient en principe plus élevés au fur et à mesure que le produit est plus élaboré, cette constatation ne peut servir de finalité dans le choix de la fabrication la plus rentable pour une tannerie africaine.

a) C'est ainsi que toutes les peaux brutes peuvent être directement exportées jusqu'au 3^{ème} choix inclus et parfois même le 4^{ème}, demandé par certains tanneurs pour des destinations bien précises (doublure, basane , etc...).

b) Les peaux picklées autorisent un classement généralement plus rigoureux qui profite au finisseur, peu soucieux à ce stade de payer un prix élevé pour des 3^{ème} choix, et à fortiori pour des 4^{ème}, donc difficilement exportables sous cette forme.

Les peaux picklées non exportées font à leur tour figure de rebut qui s'ajoute aux invendus en brut. Seul un marché avec une ou des tanneries peut justifier une fabrication de picklé. Compte tenu des charges d'investissements et de fabrication, la valeur ajoutée est en définitive très faible, sinon nulle, par rapport à l'exportation en brut.

c) Au stade du tanné végétal, la demande et les prix mondiaux sont en baisse constante; la production européenne de grande série a subi un net ralentissement. Au surplus d'autres pays que ceux du Continent africain francophone (Inde, Pakistan, Chine Continentale) offrent de grandes quantités de peaux végétales à des prix très bas.

Cette fabrication ne peut donc être recommandée comme une activité possible d'une tannerie africaine dans les Etats visités.

d) Au stade du semi-tannage au chrôme :

chrôme humide ou wet-blue

La demande mondiale, et particulièrement européenne, (Espagne, Italie, France), est très forte, mais la concurrence comprime les marges et ne laisse que peu de bénéfices.

Une tannerie africaine a cependant toute chance de réussir, si son environnement satisfait aux conditions exposées ci-dessus (en tête de cette conclusion) d'une part, et si elle constitue d'autre part un maillon aussi intégré que possible :

- en amont dans un circuit de collecte
- en aval dans un circuit de finition.

Bien que la valeur ajoutée soit assez élevée (cf Vol.II, chapitre Niger, paragraphe "industrialisation"), il ne faut pas cependant s'attendre à de gros profits. Le prix de vente (CAF EUROPE) doit être en tous points comparable à celui du même produit, parvenant au même stade de fabrication, en tenant compte des normes techniques à respecter afin de pouvoir s'incorporer aux fabrications européennes

e) Quant aux peaux finies totalement en Afrique, qu'il s'agisse du végétal (doublure, reliure, ameublement) ou du chrôme (velours, glacé, teint ou pigmenté), il ne peut être question de les exporter en Europe à l'heure actuelle, compte tenu, du coût élevé et des techniques délicates du finissage, des exigences de la mode et des délais d'adduction, trop longs.

Ce stade ne peut se concevoir que comme un moyen local d'utiliser quelques troisième et quatrième choix, inexportables en semi-fini, que l'on placera au mieux auprès des artisans.

Nous excluons, sans grand risque d'erreur sur le plan de la politique du développement, qu'une tannerie africaine de petites peaux puisse être une filiale d'une grande société européenne de maroquinerie, de ganterie ou d'ameublement. Cette affirmation ne s'applique pas à une tannerie de cuirs de bovins et à l'industrie connexe de la chaussure.

A l'heure actuelle, tanneurs et négociants montrent une certaine répugnance à dépasser le stade de simples relations commerciales. Les uns et les autres ne participent pratiquement pas aux activités finales qui sont entre les mains d'industriels ou d'artisans à la fois très qualifiés et très exigeants, et soumis aux impératifs de la mode ou aux exigences du consommateur.

Plus facile à réaliser qu'une association entre ces différentes corporations, et en tous cas certainement plus féconde, paraît être la constitution de Sociétés Africaines de Collecte, avec le concours des professionnels qualifiés conscients de l'orientation nouvelle de leurs engagements. Quant à la création ou la réorganisation d'un service du conditionnement, elle exigera souvent l'intervention d'une aide publique extérieure, technique et financière.

2 - INTERVENTIONS REGIONALES

Au delà de quelques grands caractères communs, les Etats visités offrent une originalité indéniable.

Mais des recommandations peuvent être formulées dans le cadre plus général de l'harmonisation des politiques de production animale dont les cuirs et peaux sont un des termes ultimes de la transformation.

Elles sont partie intégrante des dispositions que certains comptent prendre pour réduire ou tout au moins stabiliser le déficit protéinique qui menace de bouleverser leur économie dans les prochaines décennies.

A la Conférence de Niamey, en janvier 1968, l'OCAM a présenté l'esquisse d'un plan Viande dont le réalisme est certes criticable mais dont le mérite a été de sensibiliser les responsables africains.

De même le Conseil de l'Entente, pour nous en tenir à ces deux exemples, a demandé au Secrétariat d'Etat à la Coopération (PARIS) d'analyser et de prévoir les moyens d'ajuster l'offre et la demande de viande vers 1980 dans la Région Centrale de l'Afrique de l'Ouest.

Tous les rapports d'experts sont concordants et aboutissent à distinguer trois zones relativement homogènes (1) :

- l'une, franchement excédentaire, comprend la Mauritanie, le Ferlo (Sénégal), le Nord de la Haute-Volta et du Mali, le Niger dans sa très grande majorité, le Tchad pastoral et l'îlot exceptionnel de l'Adamawa au Cameroun. Elle offre par essence une vocation de naisseur.
- l'autre, intermédiaire, recouvre le Nord de la Guinée, le Sud du Mali, le Centre et le Sud de la Haute-Volta, le Nord du Ghana, du Togo et du Dahomey, la partie septentrionale du Nord Nigéria, le Tchad agricole et le Nord Cameroun. La densité de population y est élevée et seule la faiblesse du niveau de vie limite la satisfaction des besoins alimentaires. L'excédent comptable est aléatoire et peut se transformer à moyen terme en un déficit, au mieux en un équilibre fragile. Son rôle de carrefour et de transformateur est appelé à s'intensifier avec la modernisation des moyens de transport et le recours aux méthodes modernes d'embouche.
- la dernière, enfin, déficitaire en permanence, s'étend de la limite sud de la région intermédiaire, Adamawa exclu, à la frontière maritime des Etats côtiers, du Cap Vert au Congo Kinshasa. Son taux d'urbanisation est élevé, ses habitants jouissent généralement d'un revenu monétaire plus confortable que partout ailleurs, elle abrite enfin les grands centres de consommation.

(1) Notamment l'analyse de l'exploitation des ressources animales dans les rapports de LACROUX, TYC, SARNIGUET et COLL. (Coopération - PARIS).

Du fait de l'évolution démographique et de sa répartition et des politiques d'exploitation du bétail qui sont progressivement mises en place, d'importants changements sont donc à prévoir dans le volume des apports de cuirs de bovins notamment.

Bien que d'un fonctionnement déficitaire pendant les premières années, les grands abattoirs industriels sont appelés à devenir la clef de voute du système d'approvisionnement. Leur localisation se fera de préférence dans la zone intermédiaire afin de réduire autant que possible les déplacements du bétail et d'équilibrer entre producteurs et transformateurs le bénéfice de la valeur ajoutée.

A la périphérie des grandes villes, le disponible fourrager et les sous-produits faciliteront la mise en service d'unités d'embouche intensive.

Dans les deux cas, l'offre de cuirs, de qualité boucherie, dépouillés mécaniquement, est appelée à s'accroître de façon spectaculaire dans les prochaines années.

Le ramassage en brousse perd alors de son intérêt, et dans le contexte des cours mondiaux très bas, cette opération ne sera certainement pas payante, a fortiori si le conditionnement est défectueux, à moins qu'elle ne soit effectuée conjointement à celle des peaux de petits ruminants. La consommation intérieure sera la destination normale de cette dépouille.

Moutons et chèvres resteront l'élément dominant de la production des deux premières zones. Celle de la zone intermédiaire jouiront cependant d'une prépondérance économique en raison de la possibilité d'y étendre le domaine de la chèvre de Maradi.

Le domaine sahélien du mouton restera de même incontesté aussi bien pour la consommation traditionnelle que pour l'exportation en carcasse qui est appelée à se développer.

Il paraît donc raisonnable d'harmoniser dans le cadre du Conseil de l'Entente - qui semble l'Union régionale la mieux structurée pour ce faire -

- les techniques du conditionnement,
- la formation professionnelle des moniteurs et des classeurs,
- les programmes industriels dont la justification économique et financière constitue le seul critère de décisions.

A l'opposé il ne semble pas qu'il y ait beaucoup à espérer en matière de règles du négoce étant donné l'individualisme marqué des collecteurs.

On pourrait cependant élaborer une charte des critères d'achat en brut remettant à plus tard celle des choix à l'exportation.

Mais ces interventions régionales sont étroitement subordonnées à l'existence dans les Etats concernés, d'un département spécialisé du conditionnement et d'un réseau de collecte dont les grandes lignes ont été exposées.

CONCLUSION GENERALE ET PERSPECTIVES

I. Le rôle de la Communauté Economique Européenne

Les interventions de la CEE s'inscrivent autour d'un double jeu de décisions, encore potentielles pour la plupart, mais dont les liens sont appelés à se resserrer quelle que soit leur évolution propre.

Les unes intéressent l'avenir européen de la branche dans le domaine du brut comme dans celui du tanné. Elles consistent à passer du stade des politiques nationales à celui de la mise en pratique des concepts communautaires. Leur étude, fort complexe ne relevait pas de notre mission et ces problèmes ne seront donc abordés que sous un angle général.

Les autres traitent des formes particulières que peut revêtir l'aide de la Communauté en faveur des Etats associés qui écoulent une part plus ou moins élaborée de leur production vers les Etats membres et reçoivent, indirectement ou non, des produits manufacturés de même texture.

Ces décisions, bien que largement convergentes dans leurs effets, ne sont pas cependant contingentes l'une de l'autre dans le temps.

Les premières relèvent du long terme. Elles touchent à des positions établies de longue date, d'ordre public ou privé, caractérisées par leur stabilité apparente et leur résistance à tout changement profond.

Les secondes s'appliquent à des situations vieilles tout au plus d'un demi-siècle et qui ont beaucoup évolué depuis dix ans. Elles peuvent être abordées par des programmes qui traduisent la volonté du développement et dont l'exécution ne peut être indéfiniment remise pour profiter à ceux qui veulent mettre en commun leurs efforts.

Au long de ce rapport, le lecteur reconnaîtra en effet parmi quelques traits essentiels :

- que le négoce des cuirs et peaux africains n'est pas actuellement une affaire de production, son caractère "sous-produit" ne laisse d'ailleurs aucune possibilité importante de manoeuvre - mais un problème d'organisation du conditionnement et du marché.

- que ce problème intéresse en priorité le brut avant le tanné, ce qui semble normal, sans en appeler à Descartes.

- que le marché communautaire du cuir est tout aussi peu structuré à l'intérieur qu'à l'extérieur, en particulier avec les Etats Africains, ce qui ne signifie pas que tel ou tel partenaire n'y bénéficie pas d'une position privilégiée et enviable.

- que le Fonds Européen de Développement (FED) ne s'est pas encore attaché à cette branche sinon directement par la construction de quelques grands abattoirs urbains.

Les décisions finales sont donc bien convergentes et ne peuvent être dissociées dans leurs conséquences ni des demandes d'assistance formulées par certains Etats associés ni des politiques suivies par les autres.

II. L'avenir européen de la branche

Il est facile de constater la fragilité de nos sources qu'elles soient Africaines, ce que l'on comprend assez bien, ou Européennes, ce qui devient moins accessible au profane. Malgré des statistiques bien rassemblées (OCDE, GATT) encore que rapidement dépassées par 2 à 3 ans d'ancienneté, nous avons reconnu avec d'autres que l'auto-consommation familiale et les abattages privés plus ou moins clandestins n'étaient pas l'exception en Europe Occidentale dans la deuxième moitié de ce siècle!

Il est bon de majorer de 20 à 25 % les abattages Français de porcs et de petits ruminants pour retrouver la quantité approximative de viandes consommées ou de peaux disponibles selon le cas (cf : CEE; Etudes n° 18, pages 141-150 - Etude n° 17, page 45 (Italie), page 72 (France), sur l'implantation des Abattoirs ainsi que le tableau ci-après et ses commentaires).

Il est donc regrettable et, dans un sens, grave, qu'il n'existe encore aucune analyse économique complète du marché Européen des produits bruts, finis ou semi-finis, même si, momentanément, elle reste d'une portée limitée, pourvu qu'elle soit conçue, pour dégager des tendances et les exploiter à un niveau communautaire.

De plus, ce que l'on sait de la production se résume trop souvent à une somme de facteurs très agrégés des productions intérieures et d'une balance consolidée des échanges extérieurs.

Les statistiques d'abattages comportant la rubrique "Petit Bétail" ou plus simplement encore "autres espèces" ne sont pas l'exception et ne sont d'aucun secours dans l'optique du brut, où moutons et chèvres doivent être impérativement dissociés.

Quant aux emplois, ils doivent être dégagés des statistiques fiscales, douanières ou professionnelles, ou plus difficilement d'une consommation de produits finis dans lesquels les poids, les douzaines, les pieds carrés et les termes de métier rebutent au premier chef le lecteur soucieux de comprendre, puis le découragent facilement de poursuivre une tentative isolée et sans avenir immédiat.

Bérard et Gobillard semblent avoir renoncé à cet effort et se contentent de donner le cheptel mondial sans chiffrer les abattages, ce qui est pourtant l'essentiel pour apprécier l'importance économique de ce marché.

Le tableau ci-dessous, a été conçu d'après les informations publiées dans le rapport sur "les Abattoirs dans la CEE - Etudes n° 18 et 17".

CEE : TOTAL DES ABATTAGES 1965 EN MILLIERS DE TÊTES

PAYS	GROS BOVINS	VEAUX	OVINS CAPRINS	CHEVAUX	PORCS
Allemagne	3.768,5	1.607,8	473,9	11,7	25.463,1
France (1)(2)	3.239,4	4.174,0	6.085,3	330,3	11.140,4
Pays-Bas	783,8	729,8	(o : 465,0 c : 10,0)	26,7	6.117,6
Belgique	675,5	240,5	174,9	39,5	3.047,3
Italie (3)	2.116	906	4.228,7	243,7	4.430,6
Totaux (4)	10.583,2	7.658,1	11.437,8	651,9	50.199,0

Notes : (1) Abattages contrôlés seulement. Il conviendrait de majorer de 20 à 25 % ces chiffres pour retrouver les abattages réels. Des réserves similaires sont exprimées aux pages 141 à 150 de l'étude n° 18, ainsi que dans l'étude n° 17, 1ère partie à propos des estimations des productions régionales de viande dans la Communauté pour la France, l'Allemagne et l'Italie.

(2) On estime à 1 million les abattages de caprins en France, dont 100 à 150.000 boucs et chèvres de réforme en 800 à 850.000 chevreaux, sous-produits de la production laitière (H. Rouy - La Viande)

(3) On a affecté au chiffre italien donné dans l'étude n° 17, une proportion vraisemblable de 30 % de veaux, 70 % de gros bovins, calculée sur 3.023.700 têtes.

(4) En poids-carcasse bovins, veaux et porcins représentent plus de 95 % des abattages, mais l'expression en nombre de têtes abattues modifie sensiblement cette répartition.

A côté de ce conservatisme technologique, interviennent des facteurs psychologiques qui pèseront très lourd dans le devenir Européen d'un marché dont il n'existe aucune vue d'ensemble satisfaisante, non en raison des obstacles de la langue mais parce que sa littérature se réduit à des traités ou à des monographies, sans portée économique supranationale, à l'exception des statistiques.

La discrétion des milieux professionnels autant que leur prudence sont proverbiales.

S'il n'existe plus de secrets de fabrication - mais heureusement encore quelques "tours de main" -, le prix de revient reste un secret d'entreprise impossible à recouper sans avoir accès aux services comptables.

Des confidences de bouche à oreille complètent à l'occasion une information subtile et viennent corroborer ou détruire le bien-fondé d'un indice souvent sans signification profonde.

Depuis 1945, la profession de tanneur a connu, il est vrai, de rudes coups, dont les négociants en brut ont généralement beaucoup mieux su se préserver. Bérard et Gobillard (op.cit.) parlent en France, d'une disparition de 10 % des tanneries et de 15 % des mégisseries, de 1950 à 1960.

Le mouvement n'est pas terminé surtout pour ces dernières qui pourraient bien se voir partagées, devant l'inévitable concentration industrielle, en une branche "tannage" et une branche "finition" de tradition plus artisanale.

En effet, après la flambée des syndermes, des texoïdes et des matières plastiques, le cuir de qualité confirme sa supériorité dans nombre de domaines (patine, tenue à l'usage, prêtant, grain, souplesse, "respiration", etc).

L'avenir est donc loin d'être aussi sombre qu'on veut bien le dire, accablé sous le poids du passé et du présent qui empêchent de confier à des tiers tout ce qui risque de profiter à un concurrent qui se trouve être parfois un voisin.

Nombre de ces petites affaires, très souvent familiales, sont en effet localisées en France et en Italie, autour du Bassin Méditerranéen, aussi bien près des points d'entrée des peaux exotiques (Marseille, Gênes, Bordeaux) que dans les anciennes zones de production de petites peaux indigènes (Causses, Massif Central, Alpes, Savoie, Apennins).

Ces derniers apports ont pratiquement disparu mais non la demande. Les usines sont restées et les ports continuent de jouer leur rôle, notamment, Marseille, comme on l'a vu, pour lequel l'échelle nationale est depuis longtemps dépassée.

Il en est de même à l'échelle technologique, maîtrisée dans tous les pays, alors que l'impact économique rayonne largement à l'échelle mondiale (la ganterie par exemple) mais avec des préoccupations sinon des prérogatives nationales (la France pour la ganterie et l'ameublement, l'Espagne pour le velours et le vêtement, l'Italie pour le glacé et l'article mode, l'Angleterre et l'Allemagne pour la production et les emplois industriels, etc).

Ce partage n'aurait en soi rien d'irrationnel s'il était le fruit d'un "effort volontaire pour nous donner à nous-mêmes, les moyens de concevoir et de réaliser un modèle Européen (qui) ne peut plus être que communautaire" (1).

Dans quelle mesure une telle initiative s'impose-t-elle ? Ses conséquences économiques seront-elles plus favorables que celles qui découlent de la situation présente ?

Comment participer à travers une Europe institutionnelle à une politique Africaine cohérente de soutien et de développement de la production et de la consommation des cuirs et peaux ?

(1) page 71 "Le défi américain"

Le phénomène le plus récent est en effet, l'apparition à côté d'un groupe international déjà établi, de promoteurs individuels qui, au mépris du bon sens, mais non de leur intérêt, conseillent de brûler les étapes et de construire des tanneries généralement sur-équipées et sur-dimensionnées, dotées d'un matériel coûteux et de ce fait vouées au sous-emploi et à une non-rentabilité certaine.

Devant la part progressivement croissante que le continent africain est appelé à prendre dans les échanges Européens, la deuxième tâche à entreprendre (outre l'achèvement de l'étude dans les Etats encore non prospectés), nous paraît bien se situer en Europe même.

Elle consisterait dans la rédaction d'une synthèse économique de base de tout ce qui rassemble ou différencie dans la CEE les activités centrées sur l'exploitation de la substance "eau".

En prenant comme point de départ l'évolution des professions connexes depuis 1945, on devrait réussir à dresser un tableau de leur situation actuelle et de leurs tendances.

On pourrait alors discerner la part des besoins qui doivent être nécessairement comblés par des apports extérieurs pour le brut, les chances de se maintenir sur des marchés étrangers pour le tanné et les produits finis, l'expansion probable de la demande intérieure.

Certes, il ne faut pas dissimuler les aléas, les réticences mais aussi les approbations que susciterait cette enquête, qui mettra à la disposition des responsables un instrument de réflexion d'une grande portée pour l'avenir. Elle implique en effet, le choix d'un large éventail de critères permettant la comparaison de pays à pays.

Ceux-ci jugeront ensuite s'il convient d'ouvrir le dialogue, sous quelle forme et avec quels interlocuteurs, en vue d'une action plus concrète autour de quelques grandes idées directrices déjà acceptées.

L'exemple du marché des produits agricoles, celui plus récent de la viande bovine incitent à ne pas désespérer d'une entreprise qui peut exiger 4 à 5 années d'efforts avant de connaître des résultats irréversibles.

Il serait d'ailleurs tout aussi déplacé d'imaginer qu'en l'absence d'un point de rencontre européen, les choses n'auront pas l'occasion d'évoluer dans la Communauté et ailleurs.

L'entrée de nouveaux partenaires, le renouvellement de la Convention de Yaoundé, en sont deux exemples politiques. Ceux de portée commerciale ou technique sont encore plus nombreux.

Les objectifs discordants des politiques nationales, la méconnaissance profonde de leur contexte particulier, l'espoir que mettent les Africains dans l'accroissement et la stabilité de leurs relations économiques avec l'Europe, nous paraissent autant d'arguments complémentaires pour inciter à retenir cette suggestion sans préjuger les décisions ultérieures.

III. Les perspectives entre la CEE et les Etats Associés

Importateur de peaux africaines, l'Europe ne peut se désintéresser de cette production et de son avenir.

Dans les conclusions du tome II, nous avons dégagé des situations techniques, administratives et économiques fort différentes d'un pays à l'autre.

Si le Niger a manifestement pris la tête dans tous les domaines, si sa promotion industrielle paraît solidement engagée, c'est au prix de quinze années d'efforts en matière de conditionnement, d'équipement difficiles pour maintenir les résultats acquis, en dépit d'un retard constant des recettes sur les dépenses.

Les Etats qui ambitionnent d'arriver aux mêmes résultats, devront se résigner à parcourir le même chemin et non l'inverse : celui de l'équipement de transformation précédant l'équipement de production par exemple, ou celui de la collecte précédant l'infrastructure de conditionnement, ce qui est encore plus grave pour la réputation du produit.

Les programmes de développement souvent relayés par l'aide extérieure revêtiront donc des formes bien différentes selon la qualité des peaux, le degré d'évolution technique et les possibilités financières en matière d'équilibre des charges récurrentes.

Les offres d'industrialisation seront examinées en particulier avec un sens critique très averti. Certaines propositions sont suivies d'une réalisation immédiate avant même qu'un embryon de collecte et qu'un service du conditionnement aient été mis en place dans la zone la plus favorable.

Les responsables Africains sont la plupart du temps insuffisamment informés face à certaines propositions qui font plus facilement recette que la promotion des produits du cru quand ils sont destinés à être exportés en l'état.

Or, nous avons montré que les conditions économiques ou financières, jointes à l'exiguité de la production ou du marché intérieur, ne permettent généralement pas d'envisager pour l'instant d'autres emplois.

Il faut avoir le courage de le dire.

La mise au point de toutes ces structures doit nécessairement faire l'objet d'une étude spécifique par pays. Leurs généralités sont amplement exposées au tome II et dans la synthèse, mais il paraît cependant à propos d'en résumer ici les grands traits.

1. La formation

Elle doit inclure un stage de spécialisation plus ou moins prolongée à l'Ecole de Maradi pour des agents possédant le certificat d'études et une formation technique de base en matière de production animale.

Des bourses (sous réserve d'une garantie budgétaire d'emploi) et des postes de formateurs seront nécessaires pour aider à un recrutement rapide qui assurera en quelques années une couverture dense des principaux centres de conditionnement et de transactions.

2. L'équipement

Il doit être conçu et complété dans son intégralité, avec les réserves de rentabilité économique qui s'imposent, puis exécuté rapidement en 2 ou 3 tranches. On disposera de la sorte, en même temps que du personnel, d'un réseau d'intervention immédiatement exploitable. Les délais nigériens ont des raisons historiques, et tout peut aujourd'hui être réalisé en 3 fois moins de temps.

Par équipement intégral, nous entendons l'unité P.A.S. (1) :

- puits, (pas de bon conditionnement sans eau en abondance);
- abattoir ou aire d'abattage sommaire mais cimentée;
- séchoir, couvert ou non, mais en tout cas moyens de sèche et d'arsenicage même rudimentaires (2).

Eventuellement, il y aura lieu d'ajouter :

- les magasins de transaction et de stockage au stade des opérations de collecte ;
- l'aide à la création d'une tannerie si le projet s'avère rentable.

(1) Puits, Abattoir, Séchoir

(2) On peut se référer aux dossiers-types publiés par le Secrétariat d'Etat à la Coopération - Paris 1968.

3. L'aide commerciale participera à l'organisation du marché local du brut. C'est dans cette voie que la collaboration avec les privés s'avère aussi utile qu'efficace.

4. L'assistance à la promotion industrielle sera souvent utile pour discerner parmi les offres celles qui sont les plus avantageuses pour l'économie nationale. Elle sera le fait d'experts temporaires.

5. L'aide pourra revêtir un caractère d'information en procédant à des études régionales de marché (Entente, OCAM) ou à des analyses périodiques de la conjoncture mais orientées vers les débouchés sur les grandes places mondiales.

6. Enfin l'aide économique du type prix d'incitation, prix d'intervention ou de soutien ne s'impose pas compte tenu de l'absence actuelle de politique européenne dans un marché où semble jouer par ailleurs pleinement la loi de l'offre et de la demande.

De telles décisions ne seraient d'ailleurs que palliatives et il vaut mieux dès le départ en proscrire le principe. Par contre, les politiques tarifaires s'attacheront à maintenir des droits aussi légers que possible sur le brut afin d'en faciliter le placement, concurremment avec les produits tannés dont la qualité est souvent inférieure.

x
x x

Telles sont brièvement exposées quelques-unes des suggestions que l'on peut formuler à propos de l'intervention du Marché Européen et des Institutions Communautaires dans le développement de la branche africaine des cuirs et peaux.