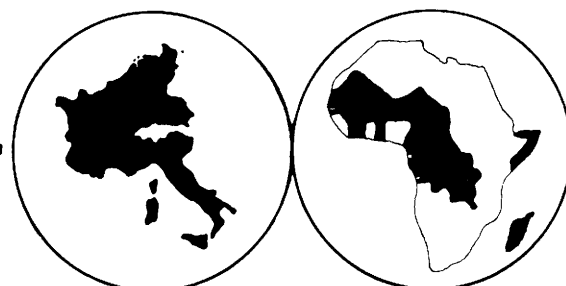


COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES

DIRECTION GÉNÉRALE DE L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT

DIRECTION DE LA POLITIQUE ET DES ÉTUDES DE DÉVELOPPEMENT



PRE-SELECTION DES INDUSTRIES D'EXPORTATION
susceptibles d'être implantées
dans les Etats Africains et Malgache Associés

ANNEXE 3

Exemples d'autres pays en voie de développement

ANNEXE 4

Les industries de main-d'œuvre

ANNEXE 5

Les facteurs de production des EAMA

PRE-SELECTION DES INDUSTRIES D'EXPORTATION
SUSCEPTIBLES D'ETRE IMPLANTEES DANS LES ETATS AFRICAINS ET MALGACHE
ASSOCIES A LA COMMUNAUTE ECONOMIQUE EUROPEENNE

Annexes 3, 4, 5

Sommaire

	<u>Pages</u>
ANNEXE 3 - Exemples d'autres pays en voie de développement	1
Hong-Kong	9
Corée du Sud	27
Formose	37
Inde	49
Pakistan	59
Israël	65
Tunisie	71
Algérie	81
Maroc	85
Ouganda	89
Mexique	91
Salvador	101
Haïti	105
Trinidad	107
Argentine	111
Brésil	119
Colombie	125
Pérou	129
ANNEXE 4 - Les industries de main d'oeuvre	133
Objet de l'étude	135
Méthode et critères de sélection	138
A - Choix d'une nomenclature d'activités	138
B - Critères de sélection	138

La "Valeur ajoutée par employé" en tant que critère	141
A - Fondement théorique	141
B - La valeur ajoutée par employé	144
C - Classement des industries manufacturières	144
Tableaux : Classement des industries des U S A	151
Tableaux : Evolution des livraisons 1960 - 1967	167
ANNEXE 5 - Les facteurs de production des E A M A	173
I - Disponibilités en facteurs de production	177
A - La main d'oeuvre	177
B - Les sources d'énergie	179
Tableau 1 : Puissances installées et production d'électricité	182
C - Voies d'accès, transports et communications	188
1. Voies d'accès et de liaisons intérieures	189
2. Les trafics routiers et ferroviaires	198
II - Analyse des coûts de facteurs	201
A - Régime douanier et fiscalité	201
Tableau 2 : Régime douanier des importations	204
Tableau 3 : Régime douanier à l'exportation	205
Tableau 4 : Tableau récapitulatif de la fiscalité	206
Tableau 5 : CEE - Taux comparés de certains impôts	208
B - Coûts de main d'oeuvre	209
Tableau 6 : Ouvriers, salaires horaires	211
Tableau 7 : Employés, salaires mensuels	212
Tableau 8 : Charges salariales	214
Tableau 9 : Coût de la main d'oeuvre, CEE : ouvriers	216
Tableau 10 : Coût de la main d'oeuvre, CEE : employés	217
C - Prix de l'énergie et de l'eau	219
Tableau 11 : Coûts de l'électricité	221
Tableau 12 : Prix de l'essence et du gas oil	222
Tableau 13 : CEE - Prix moyen de l'énergie	223
Tableau 14 : Eau industrielle	224
D - Prix d'achat et coûts de transport de certains matériaux	227
Tableau 15 : Prix de certains matériaux	230
Tableau 16 : CEE - prix hors taxe de certains matériaux	231
Tableau 17 : Transports	232
Tableau 18 : Transports dans la CEE	233
E - Prix du terrain et d'installation d'usine	235

PRE-SELECTION DES INDUSTRIES D'EXPORTATION DANS LES E A M A

ANNEXE 3

EXEMPLES D'AUTRES PVD

EXEMPLES D'AUTRES PAYS EN VOIE DE DEVELOPPEMENT

A - CONSIDERATIONS GENERALES

Dans la première partie du rapport (paragraphe I : Liste de demande) on a indiqué les principales productions manufacturées exportées par les P V D à destination des pays industrialisés à économie de marché.

Deux constatations essentielles ont été faites à ce propos :

- l'importance relative des ventes effectuées sur ces marchés par un petit nombre de pays situés pour la plupart dans le Sud-Est Asiatique ou en Amérique latine;
- la prépondérance prise, pour chaque produit considéré, par certains P V D par rapport à d'autres.

Il a donc paru utile de rassembler dans cette annexe, sous forme de monographies, des indications intéressantes à la fois sur les conditions de développement des activités considérées et les moyens qui ont été mis en oeuvre dans les pays de principale origine pour accroître et développer ces exportations de biens et articles manufacturés d'une part, sur les données relatives à la structure même de ces industries d'autre part.

Les industries exportatrices étudiées sont pour la plupart des activités soit de valorisation de ressources locales, soit de main-d'oeuvre ou, dans quelques cas, de capital, souvent inexistantes ou peu développées dans les E A M A, mais dont la création ou le transfert pourrait être envisagé à terme.

Par suite de difficultés rencontrées dans la collecte des données, la liste des monographies a été ramenée dans la mesure du possible aux cas les plus intéressants. On a ainsi retenu 18 pays dont une ou plusieurs

exportations de bien ou articles manufacturés occupent une place prépondérante sur les marchés des pays industrialisés (Etats-Unis, Marché Commun, Grande-Bretagne).

Pour plus de commodité, ces pays ont été classés par zone géographique : Asie et Extrême Orient, Moyen Orient et Afrique du Nord, autres pays africains, Amérique Centrale et Caraïbes, Amérique du Sud.

B - LISTE DES MONOGRAPHIES

Asie, Extrême Orient

HONG-KONG	: produits en matière plastique, électronique, produits divers.	p 9
COREE DU SUD	: chaussures en caoutchouc, récepteurs de radio, composants électroniques, articles manufacturés divers.	p 27
FORMOSE	: légumes en conserves, industries diverses.	p 37
INDE	: tannerie et cuirs et peaux, ferromanganèse, polyéthylène.	p 49
PAKISTAN	: articles de sport, balles et ballons.	p 59

Moyen Orient, Afrique du Nord

ISRAEL	: outillage à main, matériels de manutention, pneumatiques et chambres à air, vêtements de cuir.	p 65
TUNISIE	: clinkers, superphosphates, pâte à papier d'alfa	p 71

ALGERIE	: papiers et cartons	p 81
MAROC	: pâte à papier de bois, conserves de fruits et légumes.	p 85

Autres pays africains

OUGANDA	: papaine	p 89
---------	-----------	------

Amérique Centrale et Caraïbes

MEXIQUE	: pétrochimie, oxydes de plomb, pièces détachées d'automobiles	p 91
SALVADOR	: vaccins, toxines, virus	p 101
HAITI	: articles de sport, balles et pelotes	p 105
TRINIDAD	: ammoniac, urée	p 107

Amérique du Sud

ARGENTINE	: sidérurgie, viande, tannants végétaux, pneumatiques et chambres à air	p 111
BRESIL	: ferroalliages, huiles essentiel- les, machines de bureau et à statistiques	p 119
COLOMBIE	: verre plat	p 125
PEROU	: graisses, huile et farine de pois- son	p 129

C - COMMENTAIRES

Un certain nombre d'enseignements tirés de ces monographies pourront être utilisés avec fruit par les E A M A pour la mise en application éventuelle de politiques d'industrialisation.

Ces renseignements sont de deux sortes :

1) - facteurs explicatifs du développement industriel des activités et des pays étudiés :

- existence de ressources locales importantes dont la valorisation sur place en vue de l'exportation a constitué un des éléments favorables à l'industrialisation du pays.

- disponibilités d'une main d'oeuvre abondante, relativement qualifiée et à bon marché. C'est ainsi que l'existence, dans les pays du Sud Est Asiatique à bas niveaux de salaires comme Hong Kong, Formose et la Corée du Sud, d'une force de travail abondante et relativement qualifiée a largement contribué à l'accroissement des exportations de biens manufacturés de ces pays sur les marchés de pays industrialisés. Elle a aussi encouragé de nombreux investisseurs étrangers à y implanter des installations productives pour bénéficier sur ce point d'un net avantage de coût de main d'oeuvre.

- la localisation géographique qui, associée à d'autres facteurs, a pu avoir sur ce point une grande importance. Il est en effet incontestable que la position stratégique occupée, par exemple, par la Colonie de Hong Kong à la frontière de la Chine et à un carrefour maritime important a, sans aucun doute, largement contribué à la croissance industrielle extrêmement rapide enregistrée dans ce territoire. La tension politique existant de cette partie du monde (guerre de Corée, guerre d'Indochine) entraînant un engagement des Etats-Unis et de certains organismes internationaux sous la forme d'une aide technique ou financière à ces pays peut être d'autre part considérée comme un des éléments d'explication de l'importance du développement économique constaté dans cette zone.

- avantages de proximité liés à la situation géographique par rapport aux marchés des pays industriels et justifiant un certain nombre de transferts d'activités importants. Ce facteur qui, dans le cas du marché des Etats-Unis, a surtout joué en faveur du Mexique et de certains pays de la Mer des Caraïbes, a aussi contribué au développement des exportations de produits manufacturés en provenance d'autres pays d'Amérique Centrale.

- politique de substitution aux importations permettant la fourniture du marché local en produits fabriqués sur place. Par suite d'un développement suffisant de ces activités, certains pays comme la Corée du Sud, le Brésil, l'Argentine ou Israël ont pu ainsi dégager des surplus exportables en biens et articles manufacturés.

2) - Politique favorable au développement d'industries d'exportation

- la mise en oeuvre d'une telle politique suppose l'utilisation de moyens divers et la mise en application de mesures visant à encourager ces activités et à les rendre compétitives sur les marchés internationaux :

- mesures réglementaires ou fiscales (exonérations, bonifications d'investissement, détaxation, établissement de code d'investissement visant à attirer les investisseurs étrangers, etc...).

- amélioration ou construction d'infrastructures portuaires, routières, création de zones industrielles, d'installations dans port ou zone franche),

- modernisation d'installations de production,

- promotion industrielle ou commerciale (contrôle de qualité, foires, réseaux commerciaux, etc...).

On a été ensuite amené à faire quelques commentaires sur chacune des activités prise en considération selon qu'elle sera intéressante ou non pour les E A M A.

Il paraît cependant évident qu'aucun des exemples de P V D ne peut être directement applicable à ces pays. En ce qui concerne la création ou le transfert éventuel de telle ou telle activité étudiée, des études complémentaires seront, dans tous les cas, nécessaires.

H O N G - K O N G

- 483 Fabrication de produits en matière plastique
- 345 - 1 Fabrication de produits de l'électronique
- 316 - 7 Fabrication d'articles de ménage en fer, acier, aluminium
- 343 - 2 Fabrication de piles ou batteries pour torches et lanternes
- 347 - 2 Fabrication de torches électriques et lanternes alimentées par piles
- 361 - 3 Construction et réparation de navires et embarcations
- 453 - 7 Fabrication d'ombrelles et parapluies
- 481 - 2 Fabrication de chaussures et bottes en caoutchouc
- 495 - 3 Fabrication de perruques, faux cils, fausses barbes.

Colonie de la couronne britannique située sur le côté sud-est de la Chine Continentale, le territoire de Hong-Kong se compose de : l'île proprement dite de Hong Kong et la péninsule de Kowloon d'une part, de la partie continentale dite des "nouveaux territoires" d'autre part. Sa superficie totale est de 1.034 kilomètres carrés. La population totale, estimée en 1968 à 3,9 millions de personnes, est presque entièrement d'origine chinoise (98%). Elle compte plus d'un million de réfugiés en provenance de Chine populaire.

L' économie du territoire, en grande partie basée sur l'exportation de produits industriels (produits textiles, produits en matière plastique, électronique, industries diverses), repose aussi sur d'autres activités (commerce, banques, assurances, tourisme).

ANALYSE SOMMAIRE DES FACTEURS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL
RECENT DE HONG - KONG

Le succès économique de Hong-Kong tient sans aucun doute à une exploitation intelligente de facteurs historiques et structurels. Ce développement, obtenu pour une bonne part grâce à une nette expansion des exportations de produits industriels, n'eût certainement pas été

possible sans l'action conjuguée des autorités du territoire et des chefs d'entreprises eux-mêmes. Ceux-ci ont en effet su exploiter au maximum à la fois les moyens et les opportunités de nature politique ou autres qui s'offraient à eux.

Le rôle traditionnel de place commerciale et financière en Extrême-Orient dévolu à Hong-Kong a toutefois été le facteur qui a permis à toutes ces mesures d'avoir leur plein effet.

Cette colonie britannique a, au cours de la période d'après guerre, été transformée avec succès de simple entrepôt commercial en centre industriel essentiellement spécialisé dans la fabrication de produits manufacturés destinés à l'exportation. La part des exportations de produits d'origine locale (en grande partie industriels) par rapport aux exportations totales est en effet passée de 17% en 1962 à 76% en 1966.

FACTEURS HISTORIQUES ET INSTITUTIONNELS EXPLIQUANT CETTE CROISSANCE

Plusieurs facteurs ont contribué à cette croissance économique assez spectaculaire et à son impact sur le développement des exportations de produits industriels :

- Facteurs historiques

Un fort courant d'immigration à partir de la Chine Continentale a ainsi permis à Hong-Kong de bénéficier en un court laps de temps d'une main-d'oeuvre à la fois abondante, à bon marché, relativement qualifiée et ayant hérité de traditions artisanales extrêmement poussées, de capitaux et d'équipements, enfin de compétences d'entrepreneurs et de "know-how" technique. La main-d'oeuvre d'origine purement locale disposait elle-même d'un don artistique et d'une habileté technique assez exceptionnelle.

- Politique et mesures gouvernementales

Les mesures prises par les autorités gouvernementales de Hong-Kong ont grandement contribué à accélérer le développement économique du territoire. Elles ont surtout visé à doter le pays d'installations et d'infrastructures nécessaires au développement d'industries et activités tournées vers l'exportation.

Parmi ces mesures on retiendra :

- la mise en place d'infrastructures telles que "communes" (1) industrielles, aménagements portuaires, construction de logements à bas prix,

(1) il s'agit d'un découpage du territoire en districts industriels.

fournitures d'eau, d'énergie et de moyen de transport :

- le maintien pour la colonie du statut de "port franc",
- les encouragements donnés aux services bancaires de haute qualité, et aux "merchant houses" traditionnelles,
- la politique de basse fiscalité associée à une administration efficace,
- les mesures pour promouvoir le commerce, à savoir :
 - . publication rapide d'informations et statistiques commerciales
 - . facilités pour "assurances-crédit" à l'exportation,
 - . établissement d'une organisation de promotion commerciale, et de centres d'exposition,
 - . participation aux foires commerciales internationales,
 - . une plus large utilisation des accords dits de "préférences commerciales" dans le cadre du Commonwealth.

POLITIQUE DE DIVERSIFICATION INDUSTRIELLE

La politique de diversification industrielle pratiquée à Hong-Kong a consisté à accroître le plus possible la variété des produits fabriqués et aussi à diversifier les activités productives en fonction de l'évolution de la demande locale et de la demande étrangère. Pour faire d'autre part face aux mesures de restrictions quantitatives à l'importation de certains produits industriels en provenance de Hong-Kong imposées par quelques grands pays industrialisés dont les Etats-Unis et la Grande-Bretagne, des actions conjointes ont été menées par les autorités locales et les groupements professionnels. Elles visaient entre autres à la création d'industries nouvelles plus "sophistiquées" telles que celles pour la fabrication de : postes de radio à transistors, composants électroniques, caméras et appareils photo, appareils pour conditionnement d'air, jumelles, montres et horloges, et enfin au développement de nouveaux produits d'industries de main-d'oeuvre : perruques, fausses barbes, articles d'ornement pour fêtes et arbres de Noël, articles en rotin recouvert de matière plastique, chaussures en caoutchouc, etc...

ROLE DES CAPITAUX ETRANGERS

Les investissements étrangers (pour une bonne part anglais) effectués à Hong-Kong à l'époque où ce territoire jouait en Extrême-Orient le rôle d'entrepôt et de plateforme commerciale ont eu un impact certain sur l'industrialisation de la colonie. Dans la phase initiale d'implantation d'industries tournées vers l'exportation le capital étranger d'origine non chinoise n'a cependant pas contribué de façon substantielle et directe à leur développement.

Des capitaux étrangers ont été récemment investis dans certaines branches industrielles dont la confection, et les industries électroniques. Trois pays industrialisés, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et le Japon, avaient à la fin 1966 investi chacun un peu plus d' 1 milliard de dollars (\$ HK) (1) dans les industries manufacturières, commerce, banques et assurances, soit au total environ 3,5 milliards, ce qui, comparé aux investissements totaux effectués sur ce territoire au cours des 20 années précédentes, est relativement faible.

Quoiqu'il en soit, les investisseurs étrangers ont généralement joué un rôle de pionniers dans le développement de nouvelles industries, surtout en ce qui concerne l'apport de "know how" technique et de "management" moderne. Ces éléments ont contribué assez sensiblement à une nette amélioration de la productivité totale des industries de Hong-Kong.

APERCU SUR QUELQUES INDUSTRIES EXPORTATRICES

Depuis la création de Hong-Kong en tant que colonie britannique, le commerce extérieur a été son activité la plus importante. Pour pallier le déclin des ré-exportations à partir de Hong-Kong, les autorités du territoire se sont efforcées d'accroître sans cesse la part des exportations de produits fabriqués sur place. Les produits ré-exportés représentaient, en 1966, 24% du total. Ils comprenaient : pois secs, légumes frais, thé, produits pharmaceutiques, filés de coton, tissus de coton, diamants, montres, etc... Notons que 75% de ces ré-exportations étaient effectués à destination du Japon, de Singapour, de l'Indonésie, de Formose, Macao, enfin de la Malaisie. Elles provenaient essentiellement de Chine Continentale, de Corée du Sud et d'autres pays voisins.

(1) 1 dollar U S = 6,06 \$ HK environ.

Environ 9/10e des exportations de produits d'origine locale se composent de produits manufacturés et demi-produits de la transformation de matières premières ou matériaux importés.

STRUCTURE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS D'ORIGINE LOCALE

Quatre industries principales représentaient en 1966 environ 76% des exportations de Hong-Kong contre 17% aux industries diverses.

A l'exception des industries électroniques qui se sont développées surtout au cours de la période 1960-66, l'activité industrielle de Hong-Kong au cours des 20 dernières années a porté principalement sur le secteur des industries légères.

On note d'autre part une diversification des produits exportables : exportations accrues de robes de haute couture, vêtements en laine, tissus et vêtements en coton, chaussures en caoutchouc et en plastique, jouets.

Les exportations de produits divers ont évolué de façon variée : croissance soutenue des exportations de perruques, articles en rotin recouvert de plastique, appareils de photo et optique, jouets divers, tabac manufacturé, pierres précieuses et semi-précieuses, poupées en plastique, chainettes et porte-clés, etc... Par contre, déclin des exportations d'articles pour équipement de ménages, meubles, préparations alimentaires diverses, peintures, pigments et produits similaires.

ETUDE MONOGRAPHIQUE DE QUELQUES INDUSTRIES

On a choisi quelques activités industrielles importantes, eu égard au succès obtenus par certains produits sur les marchés des pays industrialisés.

483 - Fabrication de produits en matière plastique (jouets, poupées en plastique, fleurs, feuilles, fruits, produits divers).

Elle occupe depuis 1960 la troisième place à Hong-Kong en termes de valeur à l'exportation et d'emploi, tout de suite après la confection et les produits textiles. L'origine de cette industrie remonte à 1947, année au cours de laquelle fut créée une petite usine avec quelques machines à mouler par injection. Son développement fut lent jusqu'en 1956 : le nombre d'ouvriers employés dans les usines existantes était alors d'un millier environ. La matière première utilisée à l'origine était du polychlorure de vinyle servant à la fabrication d'une large gamme de petits articles tels que : brosses à dents, peignes, étuis à cigarettes, porte-manteaux, baguettes, bols et boutons (pour la consommation intérieure et à l'exportation).

L'utilisation à partir des années 1950 de nouveaux matériaux dont le polyéthylène et le polystyrène pour la production de fleurs et jouets en plastique entraîna une nette croissance de l'industrie qui, par suite d'une forte augmentation de la demande étrangère, vit son importance croître rapidement. Cette rapide croissance ne fut possible qu'en raison de l'interconnection entre la nécessité d'orienter le commerce vers l'exportation et l'esprit d'entreprise dont firent preuve les industriels de Hong-Kong. Ceci leur permet de répondre rapidement et de façon efficace à la demande de nouveaux produits et aux nouveaux marchés.

Une des contraintes imposées à l'industrie des produits en matière plastique à Hong-Kong est l'obligation d'importer la matière première. La plupart des grands producteurs mondiaux de matières plastiques disposent sur le Territoire de bureaux ou d'agents. Ils fournissent, par ce biais, une large gamme de produits intermédiaires à des prix compétitifs mais aussi des conseils d'ordre technique et des crédits aux utilisateurs de leurs matières. Le polyéthylène et le polystyrène, les deux matières plastiques les plus utilisées à Hong-Kong (97 % des importations totales de matières plastiques utilisées dans l'industrie), proviennent surtout du Japon, des Etats-Unis, du Royaume-Uni, du Canada et de l'Allemagne Fédérale. Le développement d'ateliers pour la fabrication de machines

HONG-KONG - IMPORTATIONS DE RESINES SYNTHETIQUES DE 1964 à 1966

(en tonnes)

	1964	1965	1966
- polyéthylène	65.650	43.175	48.940
- polystyrène	22.900	22.925	21.896
- polychlorure de vinyle	12.038	8.727	8.316
	100.588	74.829	79.152

source : ONUDI - Etudes sur le développement des industries de matières plastiques

HONG-KONG - IMPORTATIONS DE RESINES ET EXPORTATIONS DE PRODUITS
OU ARTICLES EN MATIERE PLASTIQUE DE 1960 à 1967

(en millions de dollars U.S (1))

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
- importations de résines	23,6	27,4	27,2	27,8	43,0	36,5	37,5	44,2
- exportations de produits ou articles en plastique	44,9	51,4	61,1	70,6	100,0	110,0	119,6	147,2
- solde	21,3	24,0	33,9	42,8	57,0	73,5	82,0	103,0

source : ONUDI - Etudes sur le développement des industries de matière plastiques

(1) dollars de Hong-Kong convertis au taux de 6,06 pour un dollar U.S

à mouler et à extrusion a aussi grandement contribué à la croissance de cette industrie. En octobre 1966, il y avait à Hong-Kong 1.440 entreprises industrielles engagées dans la fabrication des produits en matière plastique et qui employaient 51.736 ouvriers. Parmi celles-ci, 538 fabriquaient des jouets, 341 des fleurs et feuilles en plastique, 561 des produits divers (articles de ménage, chaussures, sacs d'emballage en polyéthylène, etc.) Parmi les produits de ce groupe les plus exportés en 1966, on mentionnera les fleurs et feuilles en plastique (35,6 %), les poupées et jouets (53 %), des produits divers (11,4 %).

a) jouets : la fabrication à Hong-Kong de jouets en plastique s'est rapidement développée au cours des dernières années, pour répondre à une demande accrue de la part des pays développés. Les poupées dont la fabrication dans la Colonie était déjà ancienne ont pu, en raison de leur prix de revient intéressant, concurrencer assez facilement sur les marchés extérieurs celles produites en France et en Italie. Les fabricants de jouets de Hong-Kong ont récemment diversifié leur production en ajoutant à leur gamme de fabrication de jouets en plastique ceux dotés de petits moteurs (voitures, avions, etc.). Notons d'ailleurs d'importants investissements étrangers et notamment américains dans ce domaine. Le bas niveau des salaires et la rapidité d'adaptation de l'industrie de Hong-Kong à une demande mondiale de plus en plus "sophistiquée" ont assuré aux fabricants de jouets en plastique du territoire une position compétitive tant en ce qui concerne les prix que la qualité.

b) fleurs, feuilles et fruits en plastique : Les fleurs en plastique étaient vers 1950 fabriquées tout d'abord en Italie. Elles se substituaient petit à petit aux fleurs faites de tissu, papier de riz et cire, et autres matières.

Les fleurs en plastique, en raison de leur durabilité et de leur prix relativement bas, ont donné naissance à une nouvelle demande sur le marché mondial. La fabrication de fleurs en plastique a été introduite à Hong-Kong par un homme d'affaires américain qui se rendit compte en 1957 des avantages qu'offrait la colonie surtout en ce qui concerne

la main-d'oeuvre à bon marché. Les machines à mouler, matrices et échantillons étaient fournis à l'origine par les investisseurs étrangers. Les industriels locaux se rendirent ensuite rapidement compte des possibilités offertes par la brusque croissance de la demande de ces produits. Le faible apport de capital nécessaire, la possibilité de trouver sur place le matériel de production, la simplicité des opérations, la possibilité d'utiliser des travailleurs à domicile abaissant ainsi les coûts de production sont autant d'éléments qui expliquent le développement rapide de cette industrie. Hong-Kong est devenu ainsi le plus important producteur mondial de fleurs en plastique. Sur certains marchés, les fleurs de plastique sont d'ailleurs appelées "fleurs de Hong-Kong".

Les petites entreprises prédominent dans ce secteur. Ainsi sur 300 firmes, 80% employaient moins de 50 ouvriers. Cependant on assiste maintenant à un mouvement de concentration dans ce domaine. L'évolution de la demande américaine vers des fleurs de plus grande dimension et destinées à la décoration de jardins plutôt que d'intérieur, l'apparition de nouveaux produits tels que arbres et arbustes en plastique offrent aux industriels de Hong-Kong de nouveaux marchés potentiels à exploiter.

c) produits divers en plastique : on y inclut une large gamme d'articles fabriqués à partir de matières plastiques différentes : chaussures, articles de ménage, sacs en polyéthylène pour boutique et magasins d'alimentation, et imperméables.

345 - 1 Fabrication de produits de l'électronique

La fabrication de produits électroniques est à Hong-Kong une industrie récente et en pleine expansion. L'installation de cette industrie fut rendue possible grâce à tout un système d'avantages et de mesures visant à y attirer à la fois les investissements étrangers et le "know how" technique. La capacité des ouvriers locaux à acquérir rapidement de nouvelles qualifications, la réponse favorable des industriels à des possibilités d'investissements prouve bien qu'on pouvait accueillir ou créer sur le territoire, à côté d'industries existantes utilisant de la main-d'oeuvre à bon marché, des industries plus "sophistiquées" fabriquant des biens d'une valeur spécifique nettement plus élevée.

La naissance de l'industrie électronique à Hong-Kong remonte donc à 1959, date à laquelle une firme japonaise, pour surmonter l'écueil des restrictions volontaires des exportations japonaises vers les Etats-Unis, y installa une usine de montage de postes-radio à transistors. Encouragées par l'augmentation rapide de la demande de ces produits, des entreprises locales et des firmes étrangères par l'intermédiaire de filiales ou de prises de participation dans des affaires locales, installèrent à leur tour des unités de montage. Au début des années 1960, la plupart des établissements assemblaient des composants et des pièces importés du Japon. Devant la concurrence faite par les postes assemblés à Hong-Kong à leurs propres produits sur les marchés mondiaux, les fabricants japonais imposèrent des restrictions aux exportations de pièces pour postes à transistors à destination de Hong-Kong. Les industriels de la colonie durent de ce fait s'approvisionner en partie ailleurs et créer d'autre part des usines de fabrication locale de pièces détachées. Selon les estimations d'un de ces fabricants, les pièces fabriquées à Hong-Kong même représentaient environ 40% du coût total des pièces utilisées en 1966.

La société MICRO-ELECTRONICS qui fabrique des semi-conducteurs, transistors et circuits intégrés possède à Hong-Kong la seule usine de cette sorte existant dans tout le sud-est asiatique (hormis le Japon).

L'industrie électronique s'est d'autre part lancée dans la fabrication de composants électroniques miniaturisés utilisés dans la construction d'ordinateurs complexes et de satellites spatiaux.

Selon une enquête faite par le Ministère du Commerce et de l'Industrie il y avait, en 1966 à Hong-Kong, 37 usines de montage de postes radio à transistors (dont 8 filiales ou à participation étrangères) et 22 fabricants de composants électroniques. Sur ces 22 entreprises 5 étaient américaines, 3 d'autre nationalités, 5 appartenant à des industriels locaux et deux locales avec participation américaine.

a) postes radio à transistors : parmi les 37 fabricants de récepteurs radio recensés en 1966 on comptait aussi bien de petites firmes employant moins de 50 personnes que de grandes sociétés de plus de 500 ouvriers et disposant de bureaux d'étude et de conception. Il existait d'autre part une douzaine de sous-traitants fabriquant des pièces détachées pour ce secteur : transistors au silicium, condensateurs, résistances, capacités électrolytiques, oscillateurs, cadrans de circuits imprimés, hauts-parleurs, cadres, etc. En 1966, deux entreprises américaines effectuèrent d'importants investissements dans ce secteur. La Société OAK ELECTRONICKS, un des plus importants producteurs mondiaux de produits électroniques, transféra du Japon à Hong-Kong son siège social pour l'Extrême-Orient et la plupart de ses productions. SEMI-CONDUCTOR Ltd, filiale à Hong-Kong de la UNITED STATES FAIRCHILD CAMERA AND INSTRUMENT CORPORATION augmenta sa capacité de production locale de postes à transistors.

La tendance enregistrée actuellement dans ce secteur est de produire des postes de plus en plus complexes et sophistiqués. La formation de la main-d'oeuvre locale est relativement facile. Ajoutons que le niveau de qualification et d'expérience de la plupart des techniciens opérant à Hong-Kong dans le domaine de l'électronique est un des plus élevés du monde.

b) composants électroniques : il y avait en 1966 vingt-deux établissements engagés dans la fabrication et le sous-assemblage de composants électroniques. Parmi ces fabricants, 4 étaient spécialisés dans la production de transistors au silicium, diodes et circuits intégrés, 6 dans celle d'éléments pour mémoire d'ordinateur et autres composants, et une dans le semi-assemblage de récepteurs de télévision. Les 12 usines restantes fabriquaient d'autres pièces et composants. Cependant, la hausse constante des salaires dans ce secteur semble actuellement constituer un facteur défavorable, certains constructeurs étrangers envisageant d'aller s'installer ailleurs (Corée, Formose) où les salaires pratiqués sont plus bas. Ajoutons d'autre part que l'industrie des composants électroniques implantée à Hong-Kong a un caractère international. En effet, la plupart des grands constructeurs expédient à leurs filiales installées sur place les composants et pièces que ces dernières montent et ré-exportent.

316-7 articles de ménage en fer, acier, aluminium

Les articles exportés incluent une large gamme de produits mais les ustensiles domestiques représentent à eux seuls 80% de ces exportations. Parmi ces ustensiles domestiques, les articles en fer émaillé représentaient en 1966 53%, les articles domestiques en aluminium, en fer et acier non émaillé représentaient respectivement 20 et 11%.

L'industrie des articles en fer émaillé est une des plus vieilles de Hong-Kong, mais c'est aussi une industrie en déclin. Ainsi de 1960 à 1966, le nombre d'ouvriers employés est passé de 4.923 à 2.626 personnes. Le nombre total d'entreprises a été d'autre part ramené à 20 environ par concentration et disparition des firmes en difficultés. 29 établissements employant au total 1.286 ouvriers étaient engagés en 1966 dans la fabrication d'articles en aluminium. Les marchés de ces produits ne sont pas stables : la concurrence s'accroît, la demande connaît de fortes fluctuations.

347-2 fabrication de torches électriques et lanternes alimentées par piles

La création de cette industrie remonte à 1928. Le haut niveau de qualification de la main-d'oeuvre et une nette amélioration en ce qui concerne la qualité des produits offerts ont contribué à faire de Hong-Kong un des centres mondiaux de ce type de fabrication. A côté de fabrications purement locales, on y trouve des marques étrangères très connues telles "EVEREADY", "RAY-O-VAC" et "WINCHESTER" qui sont fabriquées sous licence.

En 1966, il y avait 46 usines employant environ 5.000 ouvriers engagés dans la fabrication de boîtiers de torches ou lanternes. Si on y inclut les autres accessoires, l'ensemble de la profession occupait au total plus de 10.000 personnes. Au nombre des installations de production existant à Hong-Kong, on notait une fabrique de torches considérée comme l'établissement le plus important et le plus intégré du monde. Cet établissement employait 1.200 ouvriers et produisait 30.000 à 35.000 torches par jour en 50 modèles différents ainsi que des composants tels que bulbes, réflecteurs et pièces en matières plastiques.

Les torches électriques fabriquées à Hong-Kong en 1966 étaient vendues sur plus de 120 marchés extérieurs.

343-2 fabrication de piles ou batteries pour torches ou lanternes

La fabrication de piles est aussi une industrie traditionnelle installée à Hong-Kong dans les années 1930. Le développement de la fabrication de torches et lanternes électriques et l'apparition de produits nouveaux tels que postes à transistors, jouets et autres accessoires et articles électriques tels que rasoirs, ventilateurs ont entraîné une très nette et rapide croissance de la demande de piles et par là même une expansion de la profession. Ainsi de 1960 à 1966 le nombre d'usines fabriquant des piles est passé de 12 à 19. Dans le même temps le nombre d'ouvriers employés qui était de 1.226 personnes en 1960 a plus que doublé.

Les produits exportés sont très diversifiés et vendus à travers le monde sur plus de 100 marchés.

453-7 fabrication d'ombrelles et parapluies

Une des plus anciennes du territoire, l'industrie des parapluies et ombrelles a pris naissance à Hong-Kong en 1869. En 1966, plus de 10 usines disposant d'installations et d'équipements modernes produisaient une grande variété de parapluies. Les fabricants de Hong-Kong, qui se sont toujours efforcés de répondre à la demande mondiale, vendent leurs articles dans plus de 100 pays, et ceci tant dans le sud-est asiatique que dans les pays développés dont les Etats-Unis (36% des importations en 1966), l'Allemagne Fédérale, le Royaume-Uni, l'Italie.

361-3 construction et réparation de navires et embarcations

La construction de navires et d'embarcations s'est développée à Hong-Kong dès le XIXème siècle. D'autre part, les avantages naturels du port de Hong-Kong et sa qualité d'entrepôt et de port commercial relativement bien protégé ont permis d'y développer des activités de réparation. Hong-Kong dispose d'installations modernes et de bassins de radoub permettant la construction ou la réparation d'unités importantes.

Cette industrie n'a pas cessé de croître au cours de la dernière décennie. Ainsi, bien qu'on ait constaté une diminution du nombre d'établissements qui est passé de 28 en 1960 à 22 en 1966, le nombre d'ouvriers est dans le même temps passé de 8.819 à 10.307. Une autre sous-activité importante de ce secteur est celle de la construction de bateaux utilitaires et de bateaux de plaisance (yachts, car-ferries, croiseurs, hors-bords et vedettes rapides, péniches, jonques, etc...). En 1966 les exportations de bateaux de plaisance représentaient 63% des exportations totales de navires et embarcations effectuées à partir de Hong-Kong (au total 29 millions de dollars). Celles-ci devraient continuer à croître assez rapidement dans l'avenir, eu égard au bas coût de main-d'oeuvre, à l'amélioration des techniques de construction et à la qualité des installations et équipements dont dispose Hong-Kong.

481-2 fabrication de chaussures et bottes en caoutchouc

L'industrie de chaussures en caoutchouc a été créée vers 1930 à Hong-Kong pour alimenter le marché britannique et les principaux autres pays clients du monde.

En Mars 1966, il existait sur le territoire 130 établissements engagés dans la fabrication de chaussures en caoutchouc qui employaient au total 6.918 ouvriers. Industrie essentiellement de main-d'oeuvre, la fabrication de chaussures en caoutchouc a pu croître rapidement grâce surtout à une nette croissance de la demande des pays développés et de ceux en voie de développement; les clients les plus importants sont la Grande-Bretagne, l'Allemagne de l'Ouest, les Etats-Unis, le Canada, la Hollande, la Suède, et la Belgique.

Cependant cette industrie doit faire actuellement face à la concurrence de celles de pays voisins comme la Corée du Sud et Formose.

495-3 fabrication de perruques, faux cils, fausses barbes

Activité implantée tout récemment dans la colonie, la fabrication de perruques, fausses barbes et articles similaires a connu de 1960 à 1966 une expansion assez rapide. C'est en 1961 que le premier fabricant de perruques du Territoire commence ses activités. En 1965 cette industrie aurait occupé 14.000 ouvriers environ et les exportations de perruques auraient atteint une valeur de 72,2 millions de \$ HK⁽¹⁾ contre 8,6 millions en 1964.

(1) 1 dollar U.S * 6,06 \$ HK environ

La transformation de cheveux humains en perruques est une opération extrêmement simple et qui requiert peu d'équipements, c'est-à-dire peu d'investissements. La qualification de la main-d'oeuvre et la connaissance du traitement des cheveux sont par contre un facteur décisif pour réussir dans ce type d'activité.

Pour pallier le manque de matières premières, par suite de l'embargo mis par le gouvernement américain en novembre 1965 sur les importations de perruques fabriquées avec des cheveux achetés en Chine communiste, les industriels de Hong-Kong ont dû varier leurs approvisionnements et importer des cheveux d'Indonésie, d'Inde et de Thaïlande. La croissance de cette industrie est et demeure en grande partie liée à l'évolution de la mode dans les pays développés gros consommateurs de ces produits.

Parmi les autres industries d'exportation qui ont connu un développement intéressant on pourra noter des fabrications importantes ou utilisatrices de main-d'oeuvre telles que celles de : articles et sacs de voyage, poupées et jouets non plastiques, articles (autres que meubles) en rotin recouvert de plastique, joaillerie et articles en argent, meubles, manufacture de tabac, pierres précieuses et semi précieuses, horlogerie, chaînettes et porte-clés, produits médicaux et pharmaceutiques, clés et serrures en métal, pigments, peintures et vernis, enfin préparations alimentaires diverses, sans oublier la fabrication de tissus et la confection de vêtements qui constituent une des principales activités du Territoire.

COMMENTAIRES

Le territoire de Hong-Kong offre l'exemple d'une réussite en matière de politique d'encouragement à l'exportation des produits manufacturés. Certes cette colonie britannique bénéficiait au départ d'avantages résultant de sa situation de place économique et financière, d'entrepôt et de région d'accueil pour les nombreux émigrés en provenance de Chine Continentale. Il est cependant évident que les mesures variées prises par

les autorités locales pour encourager l'exportation ainsi que le dynamisme des chefs d'entreprises, l'aide extérieure et récemment les incidences de la guerre du Vietnam ont largement contribué à ce développement et à cette diversification des exportations de la colonie. Quelques exemples de réussite peuvent donc être transposables en E A M A.

- Produits en matières plastiques - compte tenu de l'exemple de H K, cette activité de main-d'oeuvre assez diversifiée pourrait être, dans une certaine mesure, transférable en E A M A à condition que les mesures d'encadrement nécessaires soient prises pour que ces industries puissent être rendues compétitives à l'exportation. Il en serait ainsi des jouets et produits divers. En ce qui concerne la fabrication de fleurs, feuilles arbustes et fruits en plastique, le problème à résoudre serait un peu plus délicat, étant donné que Hong-Kong dispose à ce sujet d'une véritable "image de marque" et, d'autre part, est bien implantée sur le marché principal, les Etats-Unis. La réussite des E A M A dans ce domaine serait donc en partie liée au développement de la demande future de ces produits sur les autres marchés dont ceux d'Europe Occidentale.

- Fabrication de produits de l'électronique - (postes radio à transistors, composants électroniques) : ces activités qui réclament une main-d'oeuvre abondante et à bon marché sont en plein développement dans les P V D. Dans la mesure où ils bénéficient d'avantages de situation, les E A M A gagneraient à attirer sur leur territoire des installations de montage ou d'assemblage faisant dans un premier stade l'objet de transfert. On pourrait ensuite envisager la création d'usines de fabrication purement nationales.

- Articles de ménage en fer, acier émaillé, aluminium - ces produits sont essentiellement vendus sur les marchés des P V D. Outre la concurrence des pays du sud-est asiatique (Hong-Kong, Formose, Chine) et les investissements des entrepreneurs de ces régions dans certains pays africains (Nigéria) les E A M A auraient des difficultés à commercialiser ces produits dans les pays industrialisés où leur demande est en très nette régression.

La fabrication d'articles de ménage en métal repoussé (aluminium, etc...) serait par contre une activité à envisager en raison de la croissance de la demande de ces articles dans ces mêmes pays.

- fabrication d'ombrelles et de parapluies - activité de main-d'oeuvre, cette industrie pourrait à la rigueur être installée en E A M A en vue de l'exportation. On ne doit pas cependant méconnaître que de nombreux obstacles devront être surmontés (fabrication, image de marque d'où promotion à l'exportation, etc...). D'autre part les pays du sud est asiatique qui sont bien implantés sur les marchés des pays industriels dont celui des Etats-Unis disposent d'autre part, comme support, de débouchés importants chez leurs voisins d'Extrême-Orient.

- construction et réparation de navires - l'implantation ou le transfert de telles activités en E A M A serait à conseiller. Il serait cependant préférable que l'implantation de telles activités soit faite dans des pays disposant de sites appropriés, d'avantages de situations et d'infrastructures adéquates. Le transfert de fabrication de navires de plaisance de pays industriels vers ces P V D pourrait permettre dans certains cas des abaissements sensibles de coûts de fabrication.

- fabrication de chaussures et bottes en caoutchouc - activité de main-d'oeuvre assez fortement exportatrice dont l'implantation devrait être encouragée en E A M A; la concurrence d'autres P V D exportateurs sera à affronter.

- fabrication de perruques, faux cils, fausses barbes - activités de main-d'oeuvre classées au nombre des industries diverses dont l'implantation pourrait par définition être possible en E A M A. Quelques précautions devraient cependant être prises à cet égard. Tout d'abord la demande de perruques sujette à la mode peut être soumise à des variations brusques. D'autre part Hong-Kong spécialisée dans ce type de fabrication dispose d'une main-d'oeuvre abondante, qualifiée et très bon marché et est, par son image de marque, bien implantée sur les grands marchés de consommation (cf. U S A). Il pourrait d'autre part se poser en E A M A des problèmes d'approvisionnements en cheveux naturels.

- Torches électriques et lanternes - concurrence accrue sur le marché mondial. Les E A M A, producteurs éventuels de torches, devront surmonter de nombreuses difficultés avant de pouvoir concurrencer valablement certains pays exportateurs déjà implantés sur ce marché. Cependant, des transferts d'activités en E A M A sont encore possibles.

- Piles ou batteries pour torches et lanternes - industrie en pleine expansion par suite de l'apparition de produits nouveaux tels que : postes à transistors, jouets, autres accessoires et articles électriques (rasoirs, ventilateurs, etc.) Activité déjà implantée dans certains E A M A et dont les fabrications sont généralement destinées à la consommation locale. La concurrence est par contre assez vive sur les marchés d'exportation.

R E P U B L I Q U E D E C O R E E

- 481 - 2 Industrie de la chaussure en caoutchouc
- 345 - 1 Fabrication de récepteurs radio
- 47 / 49 Fabrication d'articles manufacturés divers

Plus communément connue sous le nom de Corée du Sud, la République de Corée est un Etat indépendant créé le 15 août 1948 et dont le régime constitutionnel a été mis en application le 17 décembre 1953.

La rapide industrialisation de la République de Corée, au cours de la dernière décennie, a été initialement le résultat de la mise en oeuvre du Plan quadriennal pour la période 1962-66 et de l'impact d'une aide étrangère massive. Le maintien d'un tel rythme de croissance a toutefois été grandement facilité, à partir de 1966, par l'escalade militaire au Viet-Nam.

L'économie coréenne dispose cependant d'atouts non négligeables dont, entre autres, une main-d'oeuvre nombreuse, relativement qualifiée et bon marché, une organisation bancaire et financière solide. La Corée du Sud a, par conséquent, la possibilité d'augmenter régulièrement la compétitivité de son industrie et, par là même, d'accroître encore davantage ses exportations de produits manufacturés. Ses possibilités demeurent grandes surtout dans les activités industrielles employant une main-d'oeuvre abondante et bon marché, et relativement peu de capital, par exemple dans les industries légères ou diverses.

ANALYSE SOMMAIRE DES FACTEURS DU DEVELOPPEMENT RECENT DE
L'INDUSTRIE COREENNE.

L'économie coréenne a connu depuis la guerre 1950-53, une expansion extraordinaire. Ces résultats ont été obtenus malgré la faiblesse des ressources naturelles (charbon, peu de minerai de fer), les dévastations occasionnées par la guerre de Corée, une rapide croissance de la population gonflée par l'afflux de réfugiés venus du Nord. (Ce dernier facteur a, en d'autres termes, constitué une source importante de main-d'oeuvre).

Etant donné l'absence d'exportations du type traditionnel et la nécessité même d'importer des produits agricoles, alimentaires, ou ceux nécessaires au développement de l'agriculture et des biens d'équipements indispensables à l'industrialisation, la balance commerciale est largement déficitaire. Ainsi, en 1966, les exportations ne dépassaient pas 249,5 millions de dollars tandis que les importations atteignaient 736,6 millions de dollars. Pour réduire le plus possible ce déficit, les responsables de l'économie coréenne ont, de 1962 à 1967, pris un certain nombre de mesures en vue d'une industrialisation plus rapide. Cette industrialisation est essentiellement tournée vers l'exportation.

Parmi les éléments d'ordre institutionnel, économique ou historique qui ont concouru à la croissance rapide de l'économie coréenne, on peut tout d'abord citer l'importance de l'aide extérieure : en 1966 la Corée a reçu une aide publique de 151,2 millions de dollars ; 100,9 millions de dollars de recettes résultant de la présence des forces des Nations-Unies ; 100,7 millions de dollars de prêts de l'extérieur et enfin 62,5 millions de dollars provenant de secours et recettes diverses. La concurrence de la Corée du Nord d'une part et l'escalade américaine au Viet-Nam d'autre part, ont par ailleurs provoqué un afflux de capitaux et d'investissements. Ces investissements ont été essentiellement effectués par des entreprises étrangères d'origine américaine, japonaise ou européenne.

FACTEURS ECONOMIQUES

Ce sont la capacité concurrentielle des exportations de la Corée du Sud, le développement d'industries d'exportation, la situation du marché international.

1 - Capacité concurrentielle des exportations de Corée du Sud

Parmi les éléments susceptibles d'influencer la position concurrentielle d'un pays sur différents marchés, on peut, entre autres, prendre en considération : le prix de revient, la qualité et la fiabilité des produits offerts, enfin une certaine expérience dans le domaine commercial. La Corée du Sud dispose certes sur ce point d'une position relativement favorable. Son principal argument de vente à l'exportation a cependant été le prix de vente.

La plupart des articles manufacturés ou semi-manufacturés exportés par la Corée du Sud sont en effet produits par des industries dont les techniques de fabrication sont relativement simples et qui emploient beaucoup de main-d'oeuvre.

La main-d'oeuvre coréenne est de bonne qualité et bon marché. Le salaire mensuel de l'ouvrier coréen semi-qualifié est de l'ordre de 21 dollars (1 \$ = 270 won), soit 25 % du salaire d'un ouvrier japonais, 50 % de celui d'un ouvrier de Hong Kong, 80 % d'un ouvrier de Formose. La productivité obtenue est d'autre part élevée, d'où des coûts de production relativement bas. De tels résultats ont pu être obtenus grâce au niveau général d'instruction de la population un peu supérieur à la moyenne enregistrée dans de nombreux pays du sud-est asiatique, mais aussi grâce au développement constant de l'enseignement professionnel.

La Corée du Sud n'a cependant pas encore acquis, comme Hong Kong par exemple, l'expérience nécessaire en matière de relations commerciales. En attendant de pouvoir atteindre cet objectif, le gouvernement coréen a, par d'autres mesures, très nettement favorisé les exportations de différents produits. Aujourd'hui la Corée du Sud vend ses produits sur de très nombreux marchés.

2 - Développement des industries d'exportation

Les petites et moyennes entreprises fabriquent en Corée un nombre et un volume important de produits industriels destinés à l'exportation. Aussi, à partir de 1964, les autorités gouvernementales ont-elles pris plusieurs mesures afin de choisir parmi elles les firmes capables d'exporter, les encourager et, dans certains cas, les aider à se convertir. On a d'autre part mis à leur disposition les capitaux nécessaires à la modernisation de leur équipement, on leur a fourni en priorité les matières premières dont elles avaient besoin, on leur a enfin assuré le transfert de connaissances techniques, les méthodes de gestion et d'organisation nécessaires tant en ce qui concerne la production que la commercialisation des produits exportés.

Parallèlement à ce programme, une politique de normalisation des fabrica-

tions a été entreprise de façon à mieux répondre à la demande. Dès 1964, 528 entreprises converties et spécialisées dans l'exportation ont ainsi bénéficié de l'aide du gouvernement, notamment en ce qui concerne la répartition des crédits bancaires pour lesquels elles bénéficiaient d'une priorité. 350 d'entre elles ont exporté en 1965 pour 15,7 millions de dollars.

En juillet 1966, les industries d'exportation ont été classées en treize catégories : soie brute et dérivés, tissus de soie, produits en céramique, articles en caoutchouc, appareils radio et appareils électriques, conserves de poissons et de champignons, articles en bois, contreplaqué, tissus de coton, vêtements, articles en cuir, produits artisanaux et divers.

3 - Situation favorable du marché international

La conjoncture favorable dans le monde, qui s'est traduite par une prospérité économique et une rapide croissance du commerce mondial, a grandement facilité la tendance à l'augmentation des exportations coréennes. Le rôle de ce facteur a été d'autant plus important que la Corée bénéficiait, par rapport à ses principaux clients et à d'autres concurrents, d'avantages comparatifs importants.

La guerre du Vietnam a, comme on l'a souligné plus haut, grandement stimulé certaines exportations, surtout celles destinées au Vietnam Sud (produits en métal, ciment, etc...).

FACTEURS INSTITUTIONNELS

D'autres mesures d'ordre institutionnel ont été prises pour accroître le développement industriel du pays et augmenter le plus possible la compétitivité des produits coréens sur les marchés étrangers.

1 - Stimulants d'ordre fiscal et financier

Le gouvernement sud coréen a institué un fonds d'équipement de 200 millions de won et un fonds d'investissement de 1 milliard de won, administrés tous les deux par une banque d'Etat.

Les industries choisies précédemment ont bénéficié de 2 prêts : 20 millions de dollars du gouvernement japonais, 20 millions de dollars de la

République Fédérale d'Allemagne. Celles exportant plus de 30 % de leur production peuvent d'autre part obtenir des facilités de crédit. Divers autres avantages ont de même été accordés aux industries exportatrices, à savoir : réduction ou exonération de taxes, amortissement accéléré, rabais sur tarifs d'électricité ou de transport, etc...

Toutes les entreprises fabriquant des produits destinés à l'exportation ont droit à une exonération complète de la taxe sur le chiffre d'affaires, à une réduction de 50 % de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur les sociétés. Elles bénéficient aussi de l'exonération de droits de douanes à l'importation sur les matières premières utilisées sur leurs fabrications.

2 - Autres mesures visant à développer les exportations

- . établissement d'un système d'inspection des produits exportables avant leur expédition. L'inspection porte sur la qualité des produits, leur emballage et les matières utilisées. De fortes amendes et des peines de prison sont prévues en cas d'infraction.
- . monopole des exportations - l'ouverture d'un nouveau marché par une entreprise permet à celle-ci de conserver ce marché en exclusivité pendant un an.
- . subventions pour l'importation des matières premières nécessaires pour la fabrication des produits et articles destinés à l'exportation.
- . normalisation des produits - le gouvernement coréen a encouragé la création de la marque KS (Korean Standard) qui a pour objet principal de garantir la qualité des produits sud-coréens. Un bureau des normes contrôle et attribue le label aux produits destinés à être exportés.

3 - Adoption d'un taux de change réaliste

Du fait de la sur-évaluation du won et malgré quelques tentatives pour

en atténuer les effets, les entreprises exportatrices subissaient des pertes sur les marchés extérieurs. Pour pallier ces inconvénients le gouvernement décida en mai 1964 de ramener le taux de change à un niveau plus vrai. En mars 1965 on adopta, avec l'accord du Fonds Monétaire International, un taux de change flottant unique. On pouvait désormais fixer le taux de change en fonction des fluctuations du marché. Cette réforme a, de ce fait, normalisé l'activité économique dans tous les domaines et a en même temps permis un essor rapide des exportations.

4 - Rôle des organismes commerciaux de l'Etat et des accords commerciaux

Tous les services diplomatiques sud-coréens à l'étranger sont chargés de tout mettre en oeuvre pour faciliter le développement des exportations du pays. Cependant deux organismes d'Etat jouent un rôle prépondérant. Ce sont : le "Comité de développement des Exportations" d'une part, la "Société Coréenne de développement et du Commerce" (KOTRA), d'autre part.

Le Comité de Développement des Exportations a pour président le Premier Ministre. Il réunit les Ministres intéressés, le gouverneur de la Banque de Corée, les présidents de diverses associations ou groupements professionnels et commerciaux. Ce comité est chargé, en collaboration avec le Ministre du Commerce et de l'Industrie, de déterminer la politique à suivre en ce qui concerne les exportations.

La Société Coréenne de Développement et du Commerce (KOTRA), organisme régi par l'Etat, dispose à l'étranger d'un véritable réseau de représentants. Elle doit assurer elle-même au jour le jour les différentes opérations prévues au programme de développement des exportations. La KOTRA assume plusieurs fonctions à la fois : service d'études de marché et d'informations commerciales, organisation de centres commerciaux à l'étranger, enquêtes sur les marchés internationaux, relations publiques, etc...

Pour faciliter la mise en application des différentes mesures prises en différents domaines, le gouvernement coréen a conclu des accords et traités commerciaux avec plus de 16 pays.

MONOGRAPHIE DE QUELQUES INDUSTRIES EXPORTATRICES

Les exportations sud-coréennes de produits manufacturés ont crû à un rythme soutenu au cours des années récentes. On a retenu quelques activités industrielles importantes en Corée du Sud, compte tenu des succès obtenus par certains produits sur les marchés des pays industrialisés. Il s'agit plus particulièrement de : l'industrie de la chaussure, la fabrication de récepteurs de radio, la fabrication d'articles manufacturés divers.

481-2 Industrie de la chaussure en caoutchouc

Industrie en pleine expansion, la fabrication de chaussures en caoutchouc constitue une activité très prometteuse en raison des possibilités d'absorption des marchés internationaux. Les exportations coréennes de chaussures en caoutchouc sont d'ailleurs passées de 238 000 dollars en 1962 à 5 500 000 dollars en 1966 ; elles représentaient de plus une part importante des ventes de produits coréens sur les marchés extérieurs.

En 1965, il existait environ 50 fabriques de chaussures en Corée du Sud produisant au total 85 millions de paires par an. Les chiffres de production enregistrés n'ont pas cessé de croître depuis. Etant donné l'importance de la main-d'oeuvre employée dans cette industrie et les perspectives très favorables d'exportations à destination des Etats-Unis et d'autres pays industrialisés ou même vers ceux en voie de développement, on peut s'attendre à une assez nette expansion de cette activité au cours des prochaines années.

345-1 Fabrication de récepteurs de radiodiffusion

La fabrication de récepteurs de radio constitue une activité industrielle utilisant beaucoup de main-d'oeuvre plus ou moins qualifiée. Dans des pays comme la République de Corée où celle-ci est abondante et les salaires relativement bas, le prix de revient est lui-même bas. Il permet en conséquence de vendre des appareils fabriqués dans ce pays à des prix très compétitifs sur les marchés mondiaux.

Le tableau ci-dessous donne une idée des prix approximatifs sur le marché américain de récepteurs de qualité "standard" en provenance de divers pays du sud-est asiatique.

PRIX DE RECEPTEURS DE RADIO IMPORTES SUR LE MARCHE DES ETATS-UNIS

AU COURS DE LA PERIODE 1961-1965

(prix moyens en dollars de récepteurs radio à transistors)

	1961	1962	1963	1964	1965
Prix moyen à l'importation	6,46	6,49	6,23	6,58	6,30
République de Corée	7,05	4,98	5,50	4,48	3,42
Japon	6,41	6,48	6,46	7,42	7,70
Hong-Kong	6,27	6,53	3,68	3,52	3,06
Okinawa	6,00	5,10	3,71	3,58	3,26
Formose	-	5,16	3,49	3,09	2,67
République Fédérale d'Allemagne	31,60	29,30	28,30	17,95	30,50

Source : Ministère du Commerce et de l'Industrie, République de Corée

Les possibilités d'exportation de ces produits sont très encourageantes. En 1967, la capacité annuelle de production des cinq principaux fabricants coréens de récepteurs de radio était de l'ordre de 500 000 appareils. Environ 40 % de la production totale étaient destinés à l'exportation. Les principaux marchés sont : les Etats-Unis, l'Allemagne Fédérale, la Belgique, Panama, sans oublier les marchés de certains pays en voie de développement.

Les perspectives d'exportation sont bonnes. Les producteurs espèrent d'ailleurs pouvoir porter rapidement la production nationale de récepteurs de radio à 770 000 unités.

47 - 49 Fabrication d'articles manufacturés divers

Ces activités industrielles comprennent en Corée du Sud les fabrications d'une large gamme d'articles, à savoir : instruments de musique, articles de sport, livres, fournitures de bureau, articles en bambou, fleurs artificielles, etc...

Il s'agit dans la plupart des cas de nouveaux domaines de fabrication, dont

les taux de croissance sont très élevés tant pour la production que pour les exportations. La valeur globale des exportations coréennes d'articles manufacturés divers est passée de 362 000 dollars en 1962 à 3 438 000 dollars en 1966. L'évolution de la demande de ces produits dans les pays industrialisés est encourageante et devrait entraîner un maintien du rythme de croissance enregistré ces dernières années. Ces industries peuvent être assez facilement implantées dans certains pays en voie de développement dans la mesure où elles utilisent une main-d'oeuvre certes habile mais à bon marché, des matières premières locales, et ne nécessitent pas d'énormes investissements.

Parmi les autres industries d'exportation qui, en Corée, ont connu un développement intéressant on pourra noter : contreplaqué et feuilles de placage, conserves de poisson et préparations à base de poisson, conserves de fruits et de légumes, engrais chimiques, produits à base de résine synthétique, papier et tentures en ramie, tissus de laine, tissus en fibres synthétiques et en rayonne, filets en corde, produits en céramique, machines à coudre, articles manufacturés en métal, lampes électriques, vêtements divers, fabrication de ciment, fabrication de pneumatiques et chambres à air.

COMMENTAIRES

La Corée du Sud qui, au même titre que Hong-Kong et Formose, a bénéficié de circonstances favorables à son développement (aide étrangère massive, main-d'oeuvre nombreuse et relativement qualifiée, point d'appui de l'effort militaire au Vietnam), a utilisé au mieux ces différents avantages pour diversifier sa production et accroître ses exportations de biens manufacturés. Aussi est-il peu probable de pouvoir appliquer directement cet exemple aux EAMA. Il n'en sera pas de même pour certaines activités industrielles.

Fabrication de chaussures en caoutchouc

Activité en pleine expansion et très prometteuse en raison des possibilités d'absorption des marchés internationaux, l'industrie de chaussu-

res en caoutchouc qui constitue le type même d'activité de main-d'oeuvre devrait être développée dans les EAMA. Certains de ceux-ci pourraient d'ailleurs bénéficier à ce sujet d'un avantage de proximité vis-à-vis de l'Europe par rapport à leurs concurrents du Sud-Est asiatique.

Fabrication de récepteurs de radio

L'installation d'unités d'assemblage ou de fabrication de postes de radio, dont les possibilités d'exportation vers les marchés des pays industrialisés demeurent encore importantes, pourrait être envisagée dans les EAMA. Elle pourrait résulter soit du transfert d'activité de firmes étrangères, soit de la création d'entreprises locales sous-traitantes avec ou sans participation étrangère.

Fabrication d'articles manufacturés divers

Il s'agit d'une large gamme d'activité dont les taux de croissance sont très élevés en ce qui concerne plus particulièrement la demande des pays industrialisés. Parmi les industries susceptibles d'être créées, transférées ou développées dans les EAMA afin d'accroître l'activité exportatrice des pays concernés, on pourra retenir : les articles de sport, articles de vannerie, livres à usage général, lampes et ampoules électriques pour illumination ou arbres de Noël, et peut-être fleurs artificielles.

REPUBLIQUE DE CHINE A TAIWAN (FORMOSE)

414 - Fabrication de conserves de fruits, légumes

483 - Transformation et fabrication de produits en matière plastique

Plus connue sous le nom de Formose ou Taiwan, la République de Chine actuelle se compose de l'Ile de Formose, des Iles Pescadores et d'autres îles côtières dont Quemoy et Matsu.

L'exemple de Formose qui a réussi, au lendemain de la deuxième guerre mondiale, à passer du stade d'exportateur de produits primaires à celui d'exportateur de produits manufacturés et finis, montre qu'il est possible à un pays en voie de développement, en appliquant une politique adéquate, d'obtenir des résultats satisfaisants. Il a été nécessaire d'adopter dans ce cas un système de production répondant à la faible superficie du pays, à la médiocrité de ses ressources naturelles, à l'intensité des pressions démographiques qui s'y exercent.

L'économie de Formose, bénéficiant au départ d'une agriculture, d'une industrie, d'une infrastructure et d'un cadre institutionnel relativement bien développés et hérités du régime colonial a pu, dans les années qui ont suivi la guerre, progresser sur des bases solides.

Le déficit important de la balance commerciale provoqué par la perte du marché japonais jusqu'alors assuré, l'immigration massive en provenance de la Chine continentale les premières années de l'après guerre, ont rendu nécessaire l'application d'une politique de développement industriel visant à substituer, dans une première phase la production locale aux importations.

La croissance industrielle s'étant ensuite considérablement ralentie à la fin des années cinquante, le Gouvernement de Formose a été amené à réviser les politiques choisies en matière de change et de protection douanière. Les mesures prises ont alors créé un climat favorable à l'expansion des exportations de produits manufacturés et à une croissance industrielle rapide au cours des années soixante.

Cette expansion des exportations semble avoir été facilitée par le fait que Formose, ayant déjà atteint un stade intermédiaire de développement, a pu entretenir plus facilement un double courant d'exportations. Ce pays est devenu exportateur à destination des pays en voie de développement de marchandises dont la production exige un investissement relativement élevé en capital, et aux pays plus développés des articles dont la production nécessite comparativement beaucoup de main-d'oeuvre.

Il a fallu ensuite surmonter de nouveaux obstacles : les difficultés rencontrées pour accroître davantage les exportations de produits à destination des P V D, ceux-ci s'efforçant de produire eux-mêmes davantage et d'importer moins d'une part; les dimensions relativement limitées de l'économie nationale rendant d'autre part plus difficiles la réalisation des investissements élevés qu'implique l'intensification de la production d'articles de base.

Il s'est aussi avéré nécessaire aux responsables de l'économie de Formose de prendre une série de mesures pour accroître les exportations de produits manufacturés fabriqués à meilleur coût et dont la demande sur les marchés des pays industrialisés est en pleine croissance.

ANALYSE DES FACTEURS EXPLICATIFS DU DEVELOPPEMENT INDUSTRIEL DE FORMOSE

Au cours des deux décennies qui ont suivi la deuxième guerre mondiale, Formose est passée du stade d'une économie primaire, en partie basée sur l'exportation de produits agricoles et dépendant très largement de l'aide extérieure, à celui d'un pays relativement industrialisé et dont le rapide développement au cours des dernières années a été largement stimulé par l'expansion des exportations de produits manufacturés.

Trois facteurs très importants ont sans aucun doute largement contribué à cette transformation industrielle :

- tout d'abord l'aide économique massive fournie pendant plus d'une décennie par les Etats-Unis et qui a permis de stabiliser l'économie et de juguler les tensions inflationnistes. Cette aide a d'autre part contribué à doter le pays d'installations de production modernes et à améliorer celles créées sous l'occupation japonaise;
- en second lieu, la situation exceptionnelle du marché du travail. Celle-ci a d'ailleurs résulté de plusieurs facteurs : l'afflux à partir de la Chine continentale dès 1948-49 d'une main-d'oeuvre hautement qualifiée (techniciens, cadres supérieurs, chefs d'entreprises) qui a permis de remplacer la force de travail japonaise de qualification similaire. A cela, il faut ajouter l'offre de main-d'oeuvre résultant de l'afflux de travailleurs des campagnes, de militaires en retraite rapatriés de Chine continentale et d'un nombre important de diplômés formés chaque année par l'Université de Formose. Les responsables de l'économie bénéficiant donc d'une main-d'oeuvre abondante et d'un encadrement d'un haut niveau technique se sont, par la même occasion, efforcés de maintenir les salaires et traitements à des niveaux relativement bas pour que cette combinaison de facteurs soit le plus profitable au développement industriel du pays;
- un troisième facteur important a été la politique économique mise en application : les mesures diverses prises dans ce sens ont visé à utiliser au maximum les installations de production en s'appuyant sur les institutions existantes, à encourager le phénomène d'urbanisation croissante et, au cours des années récentes, à orienter le plus possible l'économie vers l'extérieur.

Le choix d'un modèle de production approprié s'avérait particulièrement nécessaire dans le cas d'une économie qui, comme celle de Formose, dispose de ressources naturelles relativement limitées et qui doit faire face à une pression démographique importante, bien que le chiffre de population totale ne soit pas particulièrement élevé (13,4 millions en 1968). Il fallut donc mettre en application une politique

de substitution aux importations qui permettait en même temps d'utiliser au mieux une main-d'oeuvre abondante et relativement qualifiée et, une fois atteint un certain niveau de développement, diversifier les structures de production tout en maintenant un certain rythme de croissance.

Après la période de 1952 à 1960, durant laquelle la substitution aux importations a fourni le principal stimulant à la production manufacturière, Formose connut à partir de 1961 une croissance accélérée et supportée par un véritable boom des exportations de produits manufacturés et de nouveaux produits agricoles. Les taux de croissance enregistrés sont les suivants :

	<u>1952-60</u>	<u>1960-66</u>
Produit national brut	6,2	9,3
Production manufacturière	13,0	15,3
Exportations autres que sucre et riz	16,6	31,5

Le développement enregistré a bénéficié au départ de structures mises en place et de qualifications de main-d'oeuvre héritées de la période de l'occupation japonaise. Il a aussi profité des nouvelles mesures adoptées par les autorités gouvernementales de la République de Chine qui lui fournirent ainsi un contexte encore plus favorable.

1 - Mise en place d'une infrastructure solide sous l'occupation japonaise

Sous l'occupation japonaise la politique mise en application à Taiwan visait à faire de cette île un complément du Japon. Cette période s'est donc caractérisée, sur le plan économique, par la mise en place et le développement d'une agriculture modernisée selon le modèle japonais : recherche intensive et adaptation judicieuse des techniques agricoles modernes aux conditions locales, extension de réseaux d'irrigation, développement et large utilisation de fertilisants par des procédés permettant un recours le plus large possible à la main-d'oeuvre disponible dans le cadre de petites propriétés de type familial.

Ce programme fut complété par diverses autres mesures dont :

- mises en place d'infrastructures portuaires et réseaux de transport et communications intérieurs,
- création d'un système bancaire adéquat et de coopératives,
- lutte contre les épidémies,
- institution d'un système d'éducation nationale (primaire, secondaire, etc..)
- installation à tous les niveaux d'une administration certes autoritaire mais efficace.

Durant cette période coloniale, les activités industrielles modernes, furent, mise à part la transformation de produits agricoles et l'exploitation de ressources minérales, peu développées.

2 - Politique de substitution aux importations de produits locaux et de développement des exportations d'articles manufacturés

L'existence d'une infrastructure socio-économique relativement développée a permis aux autorités de Formose de mettre en application, à la fin de la deuxième guerre mondiale, une politique visant à développer les productions agricoles et industrielles sans avoir recours à de lourds investissements d'équipement. La plupart des usines et autres installations laissées par les Japonais furent utilisées en l'état ou améliorées, voire même développées. La politique de substitution de produits d'origine locale aux produits importés avait pour but essentiel de réduire le déficit important de la balance commerciale de ce pays. Elle a permis la création d'industries légères et d'industries secondaires qui ne requièrent pas de gros investissements, et l'utilisation maximum des entrepreneurs locaux qui, à l'exception de ceux en provenance de Shangaï, n'avaient à l'époque pas l'expérience nécessaire pour faire fonctionner des entreprises modernes. L'activité de ces entreprises moyennes fut facilitée par l'existence d'un marché local très protégé et de nombreux avantages accordés par le Gouvernement. Parmi les mesures prises au cours de la période 1950-66 on retiendra les plus importantes :

- institution d'un contrôle des importations,
- encouragements donnés au transfert d'épargne rurale en investissement industriel, par le biais du transfert à la propriété privée de 4 grandes entreprises publiques dans le cadre de la réforme agraire,
- politique délibérée du Gouvernement pour encourager la constitution de réserves de bénéfices en ce qui concerne la fabrication de nouveaux produits tels que polychlorure de vinyle,
- octroi de prêts et crédits d'organismes bancaires et financiers publics et d'allocations préférentielles à des taux favorables en faveur des industries nouvelles,
- fourniture par le Gouvernement aux entreprises d'informations sur les perspectives d'investissement et les possibilités d'exportation par l'intermédiaire d'une série d'études,
- encouragements donnés à la diffusion par des agences spécialisées de renseignements sur les nouvelles techniques de gestion, les nouveaux procédés et l'amélioration de know-how,
- des mesures fiscales et financières complétant les précédentes, (taxes d'accise, prêts à l'exportation à faible intérêt, amortissement accéléré, exonérations fiscales diverses),
- assistance du Gouvernement en ce qui concerne le développement et l'acquisition de sites dans les zones urbaines aménagées pour l'installation d'usines ou d'autres dépendances,
- enfin, application d'un système préférentiel d'allocation d'énergie électrique et de fourniture de matières premières.

Les résultats obtenus ont abouti à un net changement de la structure industrielle de Formose et à une nette expansion des exportations de produits agricoles transformés et surtout de nouveaux produits manufacturés (tissus, papier, contreplaqué, ciment, verre plat, **barres** et profilés d'acier, lampes fluorescentes, composants électroniques, industries diverses).

Les biens les plus exportés vers les marchés des pays industrialisés sont en général ceux d'activités présentant un caractère d'industries utilisatrices de main-d'oeuvre à bon marché et pour lesquels Formose bénéficie d'un avantage de coûts évident. Ce sont, entre autres : postes radio, articles en plastique, contreplaqué, articles en bois, etc...

Formose exporte au contraire vers les P V D des produits manufacturés nécessitant des investissements importants et une qualification de main-d'oeuvre plus élevée et pour lesquels ce pays est mieux équipé que ces derniers

MONOGRAPHIE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

414 - Fabrication de conserves de fruits et légumes et autres produits

L'industrie de préparation de fruits, légumes et autres aliments composée principalement de la mise en boîte et du séchage, est devenue au cours de ces dernières années le deuxième groupe d'activités industrielles de Formose après l'industrie sucrière. Elle a pu croître aussi rapidement en partie grâce aux disponibilités en matières premières et en main-d'oeuvre abondante, relativement qualifiée et bon marché.

La conserverie est la sous-activité de loin la plus importante, bien que la production de produits séchés, salés, fumés et congelés soit en pleine extension. Les principaux produits mis en boîte sont fruits, légumes dont essentiellement ananas, champignons et asperges.

Il y avait 220 conserveries alimentaires recensées à Formose en 1966 contre 178 en 1961. Les usines sont classées en trois catégories : les catégories "A" et "B" comptant pour environ 45% du nombre total de firmes sont engagées, eu égard à leur activité principale, dans la production pour l'exportation. Celles de la catégorie "C", soit 55% des entreprises recensées, produisent essentiellement des conserves alimentaires destinées à la consommation locale.

La mise en conserves d'asperges, activité importante et nouvelle, comptait en 1966 environ 145 conserveries ce qui a permis à Formose d'occuper la place de second producteur d'asperges en conserves au monde, après les Etats-Unis. La mise en boîte des asperges requiert

beaucoup de travail manuel et peut être facilement implantée dans des pays où la main-d'oeuvre est abondante et les salaires bas. Dans la mesure où, à Formose, l'asperge est récoltée en dehors de la saison de cueillette des champignons, on peut ainsi utiliser les mêmes installations de production en les modifiant relativement peu.

L'autre sous-activité importante de mise en conserve est celle de fruits, légumes, viande, volailles et poisson. En 1966, les fruits conservés représentaient 2,5% de la production totale, les légumes 7,6%.

Les principales variétés de fruits incluses dans cette catégorie sont : prunes, mangues, pêches, dattes, litchis, oranges, raisins secs, kumquats transformés et mis en boîte dans 34 usines recensées. Les légumes incluent principalement des olives et ^{des} pousses de bambou.

Un des aspects les plus intéressants et caractéristiques du développement de ce groupe d'industries, c'est l'adaptation possible de nombreuses usines à la mise en conserves de différents produits alimentaires. Les usines sont ainsi utilisées en permanence en y ajoutant simplement selon les besoins du moment, quelques équipements et machines supplémentaires et nécessaires à la transformation de tel ou tel produit.

Les exportations de produits conservés (mise en boîte, séchés, salés, fumés, etc...) constituent à Formose la première ressource d'exportation.

Elles sont passées de 907,5 millions de NT\$ (1) en 1962 à 2 690,6 NT\$ en 1966 soit, pour cette même année 29,8% de la valeur des exportations de produits alimentaires et 12,5% des exportations totales de Formose. Les conserves en boîte représentaient 90% environ de l'ensemble des produits mis en conserves, et étaient constituées pour une bonne part de champignons et d'ananas.

(1) 1 NT\$ (New Taiwan Dollar) = 0,0249 U S \$

FORMOSE - EXPORTATIONS DE CHAMPIGNONS ET D'ANANAS

Années	Ananas en conserves		Conserves de champignons	
	en t.	en milliers de NT\$	en t.	en milliers de NT\$
1960	38.075	285.897	-	-
1961	53.223	416.207	2.265	64.132
1962	46.929	395.925	11.587	324.003
1963	48.259	421.169	22.549	639.591
1964	59.461	512.015	20.624	577.668
1965	76.425	686.524	27.229	776.749
1966	77.909	711.894	32.992	1.003.058

Source : U S Department of Commerce : Overseas Business Reports octobre 1968 "The food processing industry in Taiwan".

Les exportations d'ananas en boîte représentaient 26% des exportations totales de produits alimentaires conservés. Les principaux clients de Formose en 1966 ont été les Etats-Unis (36.609 tonnes d'ananas), l'Allemagne Fédérale (16.495 tonnes).

En dépit de sa croissance continue, l'industrie formosane de champignons se heurte sur ces deux marchés importants à des problèmes de promotion et de vente résultant surtout des réticences des producteurs allemands et américains à admettre la concurrence de Formose qui offre des produits de bonne qualité mais à plus bas prix.

Les exportations d'asperges en conserves sont relativement récentes et ont enregistré une croissance très rapide. Le succès des ventes d'asperges de Formose sur les marchés des pays industrialisés a été grandement facilité par les échecs subis par les pays d'Europe centrale en ce qui

concerne le développement de cette culture en vue de l'exportation et par le déclin de la production américaine. Mais une telle réussite repose aussi sur l'organisation même de cette culture à Formose et les efforts incessants faits pour améliorer la qualité des produits offerts. Les principaux consommateurs d'asperges en conserves en provenance de Formose ont été en 1966 : l'Allemagne Fédérale (12.358 tonnes), la Hollande (3.340 tonnes) et la Belgique (1.174 tonnes).

Les autorités de Formose encouragent d'autres activités de mise en conserves de produits alimentaires susceptibles d'être exportés avec profit. C'est par exemple le cas de l'industrie de congélation qui disposait en 1966 de 12 usines pour la production de produits congelés dont 4 adaptables à la préparation de légumes, les autres servant à la congélation du poisson.

Procédé relativement nouveau utilisé à Formose pour la mise en conserves de produits alimentaires, la déshydratation était encore au stade de l'expérimentation il y a seulement quelques années. De nombreuses entreprises espéraient pouvoir l'utiliser rapidement à l'échelle industrielle pour accroître la compétitivité de leurs produits et augmenter par là même leurs exportations.

Des expériences sont faites par les entreprises dans de nombreux autres domaines. Une firme a ainsi commencé récemment à produire de la poudre de bananes et de la poudre de champignons. Plusieurs autres entreprises expérimentent divers procédés de lyophilisation et de surgélation rapide. On compte actuellement un établissement engagé dans la préparation de champignons lyophilisés.

Le Gouvernement accorde à l'ensemble de l'industrie de fabrication de conserves de fruits et légumes une aide importante sous des formes diverses :

- encouragement et aide pour la création de nouvelles conserveries,
- fixation de niveaux de production et d'exportations minimum,
- aides financières aux planteurs et industriels et mesures pour l'amélioration des produits,
- mesures visant à faciliter l'approvisionnement en matières premières.

En 1966, au moins 70% des conserveries en activité étaient en expansion. Quelques problèmes délicats tel celui de la production en série se posaient encore dans l'industrie de préparation des aliments. Les cuisiniers de Formose étant plus aptes à la préparation des plats individuels qu'au travail en série, le contrôle de la qualité des aliments préparés et la présentation n'avaient pas encore atteint un niveau satisfaisant. Un centre expérimental, parrainé par le Gouvernement et l'industrie, s'est engagé récemment dans la préparation et la mise en conserves de mets chinois. Une vingtaine de plats chinois ont été choisis, préparés, mis en boîte et expédiés dans d'autres pays. Si les résultats s'avèrent concluants, la fabrication sur une plus grande échelle pourra être envisagée.

Enfin, en 1967 un Institut pour la Recherche et le développement dans l'industrie alimentaire a été créé à Hsinchu avec l'assistance technique et financière de la Commission Mixte sino-américaine pour la reconstruction rurale et le bureau pour le programme de développement des Nations-Unies. Cet institut étudie les procédés et méthodes de préparation de produits alimentaires à l'aide des techniques de surgélation, de lyophilisation et de mise en conserves des mets chinois.

483 - La transformation de matières plastiques

La République de Chine a, à la différence de Hong-Kong, créé sa propre industrie de matières plastiques dont la production ne cesse d'augmenter. En 1967, elle disposait d'une capacité de production de l'ordre de 7.000 tonnes de polychlorure de vinyle par mois, la production réelle s'établissant à 6.000 tonnes environ. L'industrie de transformation des matières plastiques présente quelques particularités qui méritent d'être examinées de plus près : elle occupe d'une part une main-d'oeuvre nombreuse mais relativement peu coûteuse, ce qui permet à Formose d'exporter facilement des produits finis vers les pays industrialisés; elle se caractérise d'autre part par une production de résines synthétiques dépassant les besoins nationaux et dont l'excédent est exporté vers d'autres pays en voie de développement; enfin par l'existence d'un nombre assez restreint

de transformateurs indépendants, et de plusieurs grandes usines de transformation appartenant aux producteurs de résine. Ainsi sur une production de 6.000 tonnes, 700 tonnes seulement de polychlorure de vinyle allaient à des transformateurs indépendants et 3.800 tonnes à des filiales des sociétés produisant la résine. L'activité de transformation de matières plastiques qui permet d'employer une main-d'oeuvre nombreuse et peu qualifiée n'avait donc pas encore atteint un niveau de développement suffisant. Pour stimuler l'exportation des produits finis en matière plastique, le Gouvernement de Formose a donc créé la zone franche de Kaoshing, dans laquelle les résines synthétiques destinées à être transformées et réexportées peuvent être importées en franchise de douane. Les produits en plastique fabriqués à Formose sont très divers et exportés sur de nombreux marchés.

Les autres produits fabriqués à Formose et exportés à destination des pays industrialisés sont : machines à coudre, coutellerie, matériel électrique, chaussures, accessoires pour arbres de Noël, composants électroniques, postes de radio à transistors.

COMMENTAIRES

Préparation de produits alimentaires (conserves de fruits et légumes).

Bénéficiant d'une expérience acquise en partie à l'époque de l'occupation japonaise en ce qui concerne la production de fruits et légumes, l'industrie de fabrication de conserves de légumes, de fruits et d'autres produits a connu, à Formose, un développement assez spectaculaire au cours des dix dernières années. L'aide apportée par le Gouvernement et les nombreuses recherches faites en ce domaine pour valoriser au mieux les produits exportés ont été des facteurs déterminants de ce succès. On devrait encourager la création ou le développement dans les E A M A de ce type d'activité qui permettrait d'utiliser une main-d'oeuvre relativement bon marché. Les E A M A pourraient de surcroît et à condition d'être compétitifs, bénéficier d'un avantage de proximité par rapport à l'Europe.

Transformation des matières plastiques - activité à développer en E A M A en raison de son caractère d'industrie de main-d'oeuvre.

I N D E

412 - 2 Sous-produits d'abattage, tannerie

224 - 4 Ferromanganèse et ferrosilicium

Les premiers plans quinquennaux ont, dans leurs principaux objectifs, souligné la nécessité de restructurer et de développer l'économie indienne. Ce pays souffrait en effet de nombreux déséquilibres résultant d'une part de la quasi-inexistence d'industries de base et de biens d'équipement, de l'existence d'autre part d'une agriculture archaïque et d'un système social essentiellement fondé sur un régime de castes.

Pour pouvoir accélérer le rythme de croissance et obtenir un développement économique plus équilibré, de nombreuses mesures furent prises. Elles visaient entre autres à : établir une infrastructure solide en moyens de transport et sources d'énergie, créer ou étoffer des industries de base et le secteur des biens d'équipement appelés à se développer pour répondre au niveau et au rythme de développement du pays. Il fallait enfin accroître l'épargne nationale et le taux d'investissement, et exporter davantage.

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE DE L'INDE ET DES
EXPORTATIONS DE BIENS MANUFACTURES

Un des éléments essentiels de la stratégie de développement à long terme, dans le cadre des plans quinquennaux, adoptée par le gouvernement indien, est la nécessité d'accroître continuellement et de façon substantielle les exportations. Pour pouvoir atteindre cet objectif, un effort soutenu sur plus d'une décennie s'avérait donc indispensable.

Les différents plans quinquennaux mis en application ont sans aucun doute permis à l'Inde de sortir de l'ornière de la stagnation, et de doubler son revenu national en 20 ans. Ce pays dispose maintenant d'une structure industrielle infiniment plus diversifiée et mieux équilibrée, d'industries de base et d'un secteur de biens d'équipement en pleine croissance.

1 - Création et développement d'industries de substitution aux importations

Pour pouvoir obtenir une croissance industrielle plus rapide et sans trop d'à-coups, il a fallu tout d'abord réduire sensiblement la trop grande dépendance du pays à l'égard des importations. Un important effort de création d'industries destinées à la fabrication de produits de substitution a donc été fait. Les résultats obtenus donnent une idée des changements survenus dans la structure du Commerce extérieur de l'Inde au cours des dernières années. Ainsi en 1967, les importations indiennes ont été de l'ordre de 2,8 milliards de dollars contre 1,6 milliard à l'exportation, d'où un déficit de 1,2 milliard de dollars. En 1970, les exportations se sont accrues favorablement et ont atteint le chiffre de 1,85 milliard de dollars contre 2,15 milliards aux importations, d'où un moindre déficit de la balance commerciale. Il est donc évident que le recours à des produits de substitution porte ses fruits.

Si l'Inde parvient à augmenter ses exportations à un taux de 7 % par an, comme le prévoit le quatrième plan quinquennal, il sera ainsi possible non seulement d'équilibrer la balance commerciale en 1978, mais aussi de payer les intérêts redevables sur la dette extérieure. Toute la stratégie du développement repose donc sur l'évolution à long terme des exportations et une amélioration de la balance des paiements.

2 - Nouvelles mesures fiscales

Ce sont essentiellement les amendements du Taxation Laws Act de 1970 qui visent à modifier et rendre plus efficace la législation fiscale sur les revenus et donations entre vifs.

Le but principal des nouvelles dispositions fiscales est la rationalisation de certaines prescriptions de la loi de l'impôt sur les revenus de 1961 et une simplification des autres dispositions fiscales.

Pour pouvoir en premier lieu répondre à la nécessité de faire dans certains cas appel à des techniciens étrangers ou spécialistes non disponibles sur le territoire national, cette nouvelle loi admet un système d'exonérations de tout ou partie de l'impôt sur le revenu selon que le technicien considéré accepte de rester en Inde pendant une certaine période. Il bénéficie aussi d'exemptions sur ses frais de voyage.

Les entreprises indiennes régulièrement enregistrées et les entrepreneurs indépendants installés en Inde ont d'autre part la possibilité d'amortir certains de leurs frais d'établissement. C'est le cas par exemple des frais engagés après le 31/3/71 et qui ont trait à la réalisation d'un projet, à une augmentation de la rentabilité, au paiement d'honoraires ou de frais d'enregistrement etc...

3 - Création d'une "zone franche" en vue d'encourager les investissements

Pour pouvoir faciliter les investissements dans des activités industrielles essentiellement tournées vers l'exportation, le gouvernement indien a décidé la création d'une zone franche dans le port de Kandla situé dans le nord-ouest de l'Inde. Cette zone est équipée de toutes les installations nécessaires ou indispensables à l'implantation d'usines ou autres établissements de production. L'objectif essentiel qui est visé est de faciliter et d'accélérer le rythme des exportations en produisant à des prix compétitifs les biens manufacturés destinés en quasi-totalité à la vente sur les marchés extérieurs.

D'une superficie de 284 hectares, la zone franche de Kandla possède 130 hectares déjà équipés pour l'installation de 200 usines et entrepôts, 16 hangars industriels et des parcelles aménagées pour recevoir des ateliers de construction.

Tout un système d'exonérations fiscales et d'octroi de facilités à l'importation et à l'exportation en principe applicable à l'ensemble des entreprises exportatrices est en grande partie appliqué dans la zone franche elle-même :

- possibilité d'obtenir à l'avance des licences d'importation, afin d'assurer la fourniture des matières premières nécessaires à la fabrication des produits destinés à l'exportation, à l'exception de certains produits (diamants, or, pierres précieuses, etc...),
- exemption de droits de douanes à l'importation de matières premières,
- exemption de l'impôt sur le revenu des dépôts en liquidités effectués dans la zone dans la mesure où ils proviennent de pays étrangers,

- exemption de l'impôt sur les bénéfices, à concurrence d'une valeur égale à 60% du capital investi pour tous les nouveaux établissements industriels dont la production commencera pendant une période allant jusqu'au 31 mars inclus,
- dans certains cas déterminés, facilités de crédit accordées par plusieurs banques aux entreprises indiennes pour l'importation de matières premières et de pièces entrant dans la fabrication de produits exportables. Une procédure simplifiée est applicable dans la zone.
- assistance financière accordée aux fabricants-exportateurs de Kandla. Cette aide permet d'obtenir une compensation ou le remboursement de certains droits d'accises, de taxes sur la vente et de taxes d'expédition;
- facilités d'octroi de devises pour se rendre dans les pays où les exportations doivent être poussées, et ceci sans justification basée sur les exportations préalables;
- enfin, facilités particulières accordées aux non-résidents, (d'origine indienne ou autre), qui désirent apporter leurs propres ressources en devises ou matériels d'équipement pour créer de nouvelles industries exportatrices.

Il s'est d'autre part avéré absolument nécessaire d'avoir recours à tous les stimulants possibles pour accroître les exportations de biens manufacturés.

Le gouvernement indien a tout d'abord considéré la dévaluation de la roupie comme la mesure d'ordre général la plus utile pour accroître la compétitivité des exportations indiennes. L'application de stimulants directs des exportations assurés à l'industrie, qui avait été temporairement suspendue au moment de cette dévaluation, a été rétablie. Des primes aux exportations dont le taux varie de 10 à 20% de leur valeur F O B sont de nouveau appliquées. Des licences d'importation sont accordées en fonction des exportations. Enfin des livraisons de matières premières aux prix mondiaux sont assurées en priorité aux exportateurs.

Le gouvernement a d'autre part pris à sa charge la plus grande partie des frais de promotion des exportations par l'intermédiaire d'organismes officiels qui fonctionnent de la façon suivante :

- le Ministère du Commerce effectue des études détaillées sur les perspectives offertes à l'exportation sur les marchés étrangers. Il diffuse des renseignements sur les droits de douane et la réglementation commerciale des pays importateurs. Il est d'autre part chargé de prendre les mesures appropriées pour améliorer les normes de qualité des exportations ;
- les industries d'exportation peuvent d'autre part attirer l'attention du gouvernement sur leurs problèmes par l'intermédiaire du Conseil Consultatif des exportations et des importations ;
- pour permettre aux négociants d'exposer leurs problèmes particuliers en matière d'exportations, on a créé dans les grands ports et les centres commerciaux des comités consultatifs régionaux des exportations, composés d'hommes d'affaires et de fonctionnaires ;
- les gouvernements de certains Etats ont de même créé des comités de promotion des exportations ;
- le Service de l'Information Commerciale et des statistiques établit des renseignements statistiques, tient à jour un registre des firmes étrangères importantes ayant des relations commerciales avec l'Inde. Il sert aussi de médiateur dans les différends commerciaux avec les firmes étrangères et met les exportateurs en rapport avec des clients éventuels ;
- des études de marché sont effectuées par les attachés commerciaux des ambassades et consulats qui évaluent, par la même occasion, la demande potentielle de produits indiens dans la zone de leur ressort ;
- l'Institut Indien du Commerce Extérieur, organisme autonome où sont représentés le gouvernement, le commerce, l'industrie, les universités et les établissements de recherche, entreprend ou patronne des recherches de débouchés dans les pays étrangers et organise des cours de formation, au niveau du personnel de direction, en matière de promotion et de techniques d'exportation ;
- les efforts des entreprises privées en matière de promotion des exportations sont ou doivent être complétés par ceux des organismes commerciaux de l'Etat, la State Trading Corporation ayant la charge du commerce avec les pays d'Europe de l'Est ;
- 17 conseils de promotion des exportations, s'occupant de produits allant des produits chimiques de base aux textiles de laine, ont été créés pour donner des avis aux industriels et aux exportateurs sur les perspectives de débouchés et pour effectuer des enquêtes sur les exportations ;

- enfin un dernier organisme, l'Export Credit Guarantee Corporation assure contre les risques à l'exportation et accorde des crédits complémentaires.

Les résultats obtenus à l'exportation par les entreprises indiennes ont été dans l'ensemble assez satisfaisants.

MONOGRAPHIE DE QUELQUES INDUSTRIES EXPORTATRICES

Les industries étudiées sont : la tannerie et articles en cuir, la fabrication de ferromanganèse et de ferrosilicium.

412-2 Tannerie et fabrication d'articles en cuir

Ces deux activités ont permis à l'Inde d'occuper depuis quelques années une place de choix sur certains marchés d'exportation.

A l'origine, on utilisait dans les zones rurales des méthodes relativement primitives pour la préparation des peaux et la fabrication du cuir. L'industrie indienne du cuir est actuellement dotée d'établissements modernes qui opèrent sur une grande échelle. Elle est concentrée autour de quelques centres urbains dont Madras et Bombay. Madras produit la quasi-totalité du cuir fabriqué dans la partie orientale de l'Inde. Kampur est spécialisée dans la fabrication de cuirs particuliers tels "Appaleas banwar" et "Kattaï". Enfin, dans les environs de Calcutta, on travaille le cuir tanné au chrome dont une partie est utilisée sur place pour la fabrication d'articles divers en cuir (courroies, semelles pour chaussures, peaux de chamois, etc...).

Les tanneries indiennes s'efforcent d'ailleurs d'appliquer les méthodes de fabrication et d'organisation les plus modernes afin d'accroître leur productivité et d'améliorer la qualité des produits finis. On connaît dans le monde entier le cuir semi-tanné de l'Inde, aussi plus de la moitié des exportations de ce pays se fait aujourd'hui sous cette forme. Les peaux semi-tannées sont préparées selon le procédé "wet blue". Les exportations indiennes de peaux semi-tannées de bovins sont donc très importantes et se sont chiffrées en 1968-69 à plus de 180 millions de roupies en devises étrangères. De même toutes les peaux de chèvres sont tannées en Inde selon ce procédé avant d'être exportées.

Pour améliorer encore davantage les performances de l'ensemble de l'industrie, un important effort de recherche est fait, sous l'égide du Central Leather Research Institut de Madras, pour améliorer les procédés ou produits existants ou découvrir des produits nouveaux. Cet institut a pu ainsi mettre à son actif la découverte et le développement de produits qui ont permis une économie sensible sur les devises autrefois nécessaires à l'achat de produits de tannage sur les marchés extérieurs. Ainsi deux nouveaux extraits tannants, obtenus en ajoutant des ingrédients inorganiques à des extraits de myrobolan et convenant à toutes les catégories de cuir, devraient permettre d'épargner des sommes importantes en devises dans la mesure où on pourrait réduire sensiblement les importations de "volette". Le centre de recherche apporte d'autre part une aide technique aux tanneries qui le sollicitent et jouit d'une excellente réputation à l'étranger. Il entretient des relations suivies avec certains organismes internationaux (F A O, O N U D I) et des pays du tiers monde producteurs de cuir auxquels il envoie des experts (Nigéria, Soudan, Somalie, Ethiopie, Jordanie).

L'activité de recherche et développement dans l'industrie indienne du cuir concerne aussi des entreprises privées. Ainsi la Société Basf-India a-t-elle obtenu récemment une commande d'une valeur de 1,8 million de roupies portant sur un nouveau tannant synthétique, le basyntan dont la production en Inde est appelée à croître rapidement. On espère augmenter considérablement la production locale de cuir à l'aide de ce procédé qui exigerait 48 heures contre 15 jours ou plus pour le tannage par des méthodes classiques. L'entreprise productrice négocie d'autre part avec d'autres pays producteurs de cuir afin de développer la production et l'exportation de ce nouveau produit.

L'Inde s'est de ce fait imposée sur le marché mondial comme exportateur de cuir tanné au chrome ou par d'autres procédés et d'articles divers en cuir : sacs, porte-monnaie, valises et mallettes, enveloppes pour bouteilles "thermos", serviettes, troussees médicales, bracelets pour montre en cuir de fantaisie, ballons de foot-ball, gants et autres articles de sport, courroies industrielles, chaussures, articles divers.

224-4 Fabrication de ferromanganèse et de ferrosilicium

L'industrie indienne pour la fabrication de ferromanganèse constitue une des activités de valorisation de ressources locales de ce pays en partie

tournée vers l'exportation.

On estime les réserves locales de minerai de manganèse à haute teneur à 60 millions de tonnes environ. Les minerais à faible teneur existent en quantités encore plus considérables. On mentionnera de même les haldes qui ont été formées par les déchets d'exportation de minerais riches et constituent une matière première utilisable.

Les exportations de minerai de manganèse ont atteint en 1969 1.305.000 tonnes, en grande partie expédiées vers le Japon (71 %). La consommation intérieure a, pour la même année, totalisé 815.000 tonnes dont 365.000 ont été utilisées pour la production locale de ferromanganèse, 440.000 pour l'industrie du fer et de l'acier, et 10.000 tonnes pour la fabrication de piles sèches.

La production indienne de ferromanganèse qui avait fléchi de 149.331 tonnes en 1965 à 137.482 t en 1966 et 131.192 t en 1967 a de nouveau suivi une courbe ascendante. Elle a atteint 146.800 t en 1968 et 167.620 t en 1969. Elle est assurée par 7 sociétés, toutes privées à l'exception de la Mysore Iron and Steel Ltd qui appartient à l'Etat de Mysore. Parmi celles-ci, il importe de souligner le rôle important joué par la Tata Iron and Steel Co dans la création de cette industrie.

Cette production pour 1969 s'établit comme suit, compte tenu de la capacité de production des usines de chaque groupe :

<u>Entreprises productrices</u>	<u>Production en tonnes</u>	<u>Capacité de production</u>
- Ferro-Alloys Corporation Ltd.....	43.213	45.000
- Khandelwal Ferro Alloys Ltd.....	35.770	36.000
- Universal Ferro Allied Chemicals Co Ltd..	32.397	36.000
- Tata Iron and Steel Co Ltd.....	26.410	30.000
- Jeypore Sugar Co Ltd.....	19.024	24.000
- Electro-Metallurgical Works Ltd.....	9.042	12.290
- Mysore Iron and Steel Ltd.....	1.764	3.000

L'élaboration du ferromanganèse en Inde se fait par des procédés différents pour s'adapter aux diverses natures de minerais et notamment à la forme sous laquelle le fer s'y trouve. On reproche généralement au ferromanganèse

indien sa teneur excessive en phosphore, ce défaut résultant en grande partie du coke employé.

Caractéristiques comparées du ferromanganèse indien et du ferromanganèse standard (américain) :

	Ferromanganèse indien	Ferromanganèse standard
Manganèse	70 à 75 %	78 à 82 %
Carbone	6 à 8 %	5 à 7 %
Phosphore	0,5 à 0,6 %	0,35 maximum
Silice	0,55 %	1,25 "
Soufre	0,27 %	0,05 "

Source : Metal Progress - 1967.

Il a fallu, pour y remédier en partie, choisir du charbon de meilleure qualité et aussi avoir recours au four électrique pour réduire la quantité de coke utilisée. Des efforts importants ont donc été faits tant sur le plan technique que sur celui de la production. La plupart des sociétés productrices ont équipé leurs usines de matériels modernes souvent installés avec la collaboration technique de firmes européennes ou scandinaves (Elkem, Wargöns, Demag, Tagliaferri etc...).

Le prix de revient du ferromanganèse indien demeure encore supérieur à celui du marché international. Pour maintenir les exportations de ce produit à un niveau acceptable, le gouvernement indien a accordé une subvention de 150 roupies soit 20 dollars U S par tonne sur tout le ferromanganèse exporté. Cette aide était d'autant plus nécessaire que, depuis la fermeture du Canal de Suez, les tarifs de fret maritime ont augmenté de plus de 50 % par rapport à ceux de 1967. Aussi les ventes sur les marchés extérieurs ont, de ce fait, fortement progressé. Elles sont passées de 24.525 t en 1967 à 73.320 t en 1968 et 92.000 t en 1969 dont 32.296 t vers les Etats-Unis, 23.828 vers le Japon et 16.000 à destination de la Suède.

La production indienne de ferrosilicium plafonne actuellement à 20.000 t, et ceci depuis plusieurs années. Elle s'est chiffrée à 20.539 t en 1965, 19.394 t en 1966, 20.500 t en 1968, 27.228 en 1969.

Cette production est assurée par 2 sociétés : Mysore Iron and Steel Ltd et Indian Metals and Ferro Alloys Ltd.

Les exportations sont dans le même temps passées de 1.910 t en 1967 à 3.161 en 1968 et 6.816 en 1969 dont 4.196 t à destination des Etats-Unis et 1.504 t vers le Japon.

COMMENTAIRES

Ferromanganèse - Le succès obtenu par l'Inde sur les marchés d'exportation de ferromanganèse et, plus particulièrement, sur le marché américain tient à la nécessité pour ce pays de valoriser d'importantes réserves de minerais de fer à haute teneur. Cette activité exportatrice ne pourrait être, dans un premier temps, envisagée que dans les E A M A disposant d'approvisionnements suffisants de minerais convenables, éventuellement d'installations sidérurgiques déjà existantes, mais surtout d'énergie électrique abondante et à bas coût.

Tannerie et articles en cuir - L'Inde est, avec l'Argentine, un des principaux exportateurs de peaux. Elle occupe, par contre, une place privilégiée en ce qui concerne les exportations de cuir. L'utilisation de nouveaux tanants synthétiques lui permettra d'accroître encore davantage ces livraisons. Cet exemple devrait être pris en considération dans les E A M A disposant de ressources et de potentialités dans ce domaine.

P A K I S T A N

494 - 2 Balles et ballons et autres articles de sport.

Pour pouvoir respecter le rythme de croissance prévu dans le cadre des plans quinquennaux de développement le Pakistan a dû, d'une part, faire appel à l'aide extérieure (emprunts, investissements étrangers), et s'efforcer d'autre part d'accroître ses exportations en vue d'en obtenir les devises nécessaires à l'achat de certains biens d'équipement.

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE PRODUITS INDUSTRIELS

Les exportations traditionnelles du Pakistan en produits agricoles et textiles demeurent encore importantes. Cependant, dans la mesure où ces activités sont largement tributaires des fluctuations des cours mondiaux, elles tendent à être remplacées par celles de produits manufacturés qui auraient dû, selon les prévisions du troisième plan (1965-70) procurer au Pakistan la moitié de ses recettes d'exportation en 1970.

Sur le plan international, le Pakistan se trouve d'autre part en concurrence avec des pays plus développés, voire même très industrialisés. Pour pénétrer sur les grands marchés d'exportation, différentes mesures ont été adoptées. Elles ont visé à la fois à produire des articles de haute qualité et conformes aux normes internationales, et à mettre en place tout un mécanisme de promotion à l'exportation et de vente :

- la Direction de la promotion des exportations coordonne les efforts des différents organismes publics ou privés ayant un rapport quelconque avec les activités d'exportation. Cette direction organise la promotion des exportations, collecte et réunit des statistiques et renseignements commerciaux nécessaires; enfin elle attribue et fait la répartition des avantages et facilités accordés aux entreprises exportatrices.

- le Conseil de promotion des exportations, créé par l'organisme précédent, comporte vingt et une commissions permanentes composées d'experts et d'industriels du secteur privé et qui sont chacune présidées par une personnalité non gouvernementale. Ce Conseil prépare des recommandations qui sont, en règle générale, acceptées par le gouvernement et la direction de la promotion des exportations.

- le fonds de développement des marchés d'exportation est financé à l'aide de subventions gouvernementales et de contributions de chambres de commerce et d'industrie et d'associations de négociants, d'industriels et de firmes exportatrices. Il procède à des études de marché à l'étranger, favorise la vente de produits pakistanais par des méthodes diverses (publicité, création de nouveaux organes de représentation, envoi de délégation, etc.).

- des Offices de commerce ont été installés dans plusieurs centres commerciaux du monde entier afin de mettre en rapport les exportateurs nationaux et leurs clients et informer régulièrement le gouvernement et le secteur privé en ce qui concerne l'évolution du commerce international. Ajoutons que le Pakistan a conclu avec de nombreux pays des accords commerciaux axés pour la plupart sur l'exportation de produits manufacturés.

Pour assurer le lancement de produits d'exportation sur les marchés étrangers, le gouvernement a créé la PAKISTAN HOUSE INTERNATIONAL LTD, société mixte dont les activités sont liées à la vente de produits pakistanais, la représentation d'exportateurs, la gestion d'expositions permanentes, et celle de restaurants pakistanais.

Toujours en ce qui concerne les produits, des normes ont été prescrites et sont contrôlées par l'Institut Pakistanais de normalisation; le gouvernement peut interdire l'exportation de produits non conformes ou de qualité insuffisante. Dans les six plus grandes zones industrielles du pays, des centres d'aide aux exportateurs et des centres d'esthétique industrielle sont en voie de création.

Un mécanisme de primes à l'exportation a d'autre part été mis à l'essai et maintenu pendant le troisième plan quadriennal (1965-70). Une prime de 30% des gains réalisés à l'exportation est remise à l'exportateur qui obtient une licence lui permettant d'importer, pour ce montant, des matières premières ou des machines nécessaires à l'amélioration de la production ou à la réduction des coûts.

Un système de garantie de crédit protège les exportations à concurrence de 75% en ce qui concerne les risques commerciaux et de 85% pour les risques politiques. Le système mis en place incite les exportateurs à s'attaquer et à pénétrer sur des marchés nouveaux ou en extension, et facilite aussi l'octroi par les banques de crédits ou prêts.

Des mesures diverses tendent enfin à faciliter les exportations de biens manufacturés : participation aux foires internationales, création de groupements d'exportateurs, remboursement des taxes et droits à l'importation perçus sur les matières premières entrant dans la fabrication de produits exportés, création de commissions d'étude des tarifs de transport et réduction éventuelle de ceux-ci, simplification des formalités d'exportation, politique d'importation favorable à la production de biens et articles exportables. Notons que, mis à part les produits jugés essentiels à la sécurité et à l'économie du pays, les exportations sont libres.

ETUDE MONOGRAPHIQUE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

494-2 Les articles de sport

Ce groupe d'activités travaille essentiellement pour l'exportation et comprenait en 1966, selon certaines estimations, 700 fabriques employant environ 20.000 ouvriers qualifiés. Le deuxième plan de développement (1960-65) avait certes prévu une modernisation de ce secteur jugé encore trop artisanal. Cependant, étant donné l'habileté manuelle nécessaire pour la fabrication d'articles de qualité, les possibilités de mécanisation ont jusqu'ici paru limitées.

Les articles de sport pakistanais dont les exportations, en croissance régulière, représentaient en 1963 environ 3% des ventes pakistanaises de produits manufacturés, sont vendus sur plus de 75 marchés dont : le Royaume-Uni, l'Allemagne Fédérale, les Etats-Unis, l'Australie, l'Afrique du Sud.

Le Pakistan produit d'ailleurs une large gamme d'articles de sport très divers : articles et accessoires pour badminton (raquettes, filets, volants en matières plastiques), pour tennis et ping-pong (balles, raquettes et presses pour raquettes, cadres et filets) articles et accessoires pour foot-ball, rugby, basket et volley-ball (ballons et enveloppes, vessies à valve, filets de but, chaussures), pour boxe (punching-ball et gants), base-ball (pelotes, bottes et gants), ballons pour water-polo, gonfleurs, passe-lacets, articles et accessoires pour cricket (bottes et balles, gants pour batteur, piquets, etc...), hockey sur gazon et sur glace (crosses, palets et filets), articles et accessoires de golf, de patinage sur glace et sur roulettes, vêtements de sport (tricots, genouillères, etc...), articles et accessoires pour haltérophilie, gymnastique et athlétisme dont cheval d'arçon, barres parallèles et fixes, haltères et ressorts en acier, bascules, pas de géants, tremplins pour piscine, balançoires, témoins en bois pour courses de relais, rings de boxe, articles et accessoires pour grimper, échelles, balançoires à siège et leurs cordes, haies, barres murales, javelots, boules en laiton et en fonte, planche de touche, perche de saut, poutres, boomerangs, disques, cordes de traction, toises, etc...

Les produits exportés en quantité et valeur les plus importantes sont les articles en cuir tels que ballons de foot-ball et de volley-ball, les balles de hockey et de cricket, gants de boxes ainsi que les raquettes de tennis, ping-pong et badminton.

COMMENTAIRES

Le secteur des articles de sport est un domaine où certains E A M A pourront pénétrer après étude des marchés et sélection des fabrications les plus intéressantes.

En ce qui concerne plus particulièrement la fabrication de balles et ballons pour sports collectifs, les articles et accessoires pour tennis, cricket, hockey, etc... il leur sera nécessaire de surmonter un certain nombre d'obstacles pour pouvoir s'implanter sur certains marchés importants tout en restant compétitifs et concurrencer éventuellement le Pakistan.

Ce pays bénéficie, en effet, au départ, d'un certain nombre d'avantages à savoir :

- une main-d'oeuvre abondante et relativement bon marché, et bénéficiant dans ce domaine d'une certaine habileté technique,
- de matières premières abondantes (cuirs et peaux, etc...),
- de la connaissance ou la pratique de certains de ces sports très développés dans les pays du Commonwealth (foot-ball, rugby, cricket, hockey, etc...) dans le cadre duquel le Pakistan bénéficie par rapport à certains E A M A de préférences tarifaires,
- d'accords commerciaux et d'un très important travail de promotion commerciale fait à l'étranger, d'où la qualité technique et "l'image de marque" des produits pakistanais.

Il est par conséquent évident que si, surtout en ce qui concerne les E A M A qui disposent aussi de matières nécessaires et d'un avantage de situation relatif, les problèmes de technique de fabrication peuvent être résolus à terme, un important travail de promotion commerciale devra être effectué pour qu'ils puissent pénétrer et s'implanter durablement sur ces différents marchés.

..
I S R A E L

- 316 - 11 Outils à main
- 325 - 5 Matériel de manutention
- 481 - 1 Fabrication de pneumatiques
- 414 - 4 Légumes déshydratés
- 453 - 43 Confection de vêtements de cuir.

En dépit des nombreuses contraintes imposées par l'état de guerre quasi permanent existant au Moyen-Orient, l'économie israélienne a enregistré, au cours des dix dernières années, une expansion industrielle rapide et soutenue. Ces résultats ont pu être obtenus en partie grâce aux mesures prises par le gouvernement pour développer l'industrie avec l'aide de la HISTADROUT, organisation syndicale qui compte près d'un million d'adhérents, soit 90% des salariés. L'impact de l'aide extérieure sur cette expansion a cependant été déterminante.

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT D'ACTIVITES EXPORTATRICES

L'économie israélienne a pu bénéficier dès l'origine d'une aide extérieure très importante. On l'évalue à environ 40 milliards de dollars depuis la création de l'Etat d'Israël en 1947. Cette aide, qui s'est chiffrée à 5 milliards de dollars de 1962 à 1965 dont 2,2 milliards résultant de dons d'organismes et de personnes privées américaines, combinée à un apport non négligeable de main-d'oeuvre immigrante très qualifiée, a largement contribué à une accélération de la croissance économique dans laquelle les exportations jouent un rôle prépondérant. Les exportations totales enregistrées en 1969 ont atteint le chiffre de 6 milliards de francs. Elles se répartissaient comme suit : C E E (30%), Etats-Unis (25%), Grande-Bretagne (17%).

Les ventes de produits israéliens sur les marchés extérieurs se sont, de 1950 à 1968, considérablement accrues et couvraient en fin de période 63% des importations contre 15% en 1950.

Une situation géographique dans certains cas défavorable et le coût élevé des transports ont de ce fait contraint les responsables israéliens à axer le plus possible leur politique exportatrice sur des produits à valeur spécifique élevée. C'est ainsi que la taille des diamants qui représente 35% du total des livraisons extérieures est aussi la première industrie d'exportation. On assiste d'autre part à une croissance encore plus rapide des ventes israéliennes de biens et composants électroniques sur les marchés des pays industrialisés.

Un certain nombre de mesures tendent d'ailleurs à favoriser cette diversification des exportations :

- on applique ainsi des taxes d'importation très faibles sur les matières premières destinées aux industries travaillant pour l'exportation à condition que ces matières importées ne concurrencent pas celles d'origine locale.
- les bénéfices réalisés à l'exportation sont d'autre part bloqués et servent à financer les importations. Mais dans le domaine agricole et l'industrie textile, lorsque le financement est insuffisant, le gouvernement alloue des subventions.
- des accords commerciaux ont été conclus avec certains pays. Pour pouvoir exporter, les entreprises israéliennes doivent faire une demande de licence d'exportation, sauf en ce qui concerne les produits industriels.
- certaines exportations sont sévèrement contrôlées de façon à s'assurer si elles répondent aux normes internationales, ou si au contraire elles ne constituent pas des produits ou fabrications indispensables sur le plan local. Il est nécessaire dans ce cas d'obtenir un certificat délivré avec l'accord de cinq Ministères (Agriculture, Commerce et Industrie, Education et Culture, Défense, Santé).

- étant donné, d'autre part, l'importance du déficit de la balance commerciale, on réduit la part dans les importations des biens destinés à la consommation directe au bénéfice des matières premières et des biens d'équipement nécessaires à la production.

- enfin depuis 1967, la priorité a été donnée aux industries de pointe. (aéronautique, électronique, chimie, optique de précision). Un plan de développement a été établi pour les années 1968 à 1971. Bien qu'il n'ait qu'une valeur indicative, il met entre autres l'accent sur une diversification de l'industrie, tout en maintenant toutefois un équilibre relatif entre un accroissement de la production agricole et une expansion raisonnée des industries légères et de transformation.

MONOGRAPHIE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

316-11 outils à main

Cette industrie n'est pas considérée comme exportatrice, car la priorité est donnée au marché local; cependant les exportations de Janvier à octobre 1970 ont représenté 2,283 millions de dollars, ce qui équivaut à l'ensemble des exportations de l'année 1969. Les prix ne sont pas très concurrentiels et un effort a été entrepris pour les rendre plus compétitifs.

325-5 matériel de manutention

Cette industrie non plus n'est pas considérée comme exportatrice, car la priorité est accordée au marché local; cependant les exportations ont atteint en 1969 5,873 millions de dollars et de janvier à octobre 1970 4,750 millions de dollars.

481-1 fabrication de pneumatiques

Grâce à des prix compétitifs Israël a exporté en 1969 pour 13,4 millions de dollars de pneumatiques et pour 11,4 millions de janvier à octobre 1970.

414-64 légumes déshydratés

Les progrès techniques permettent maintenant de produire des légumes lyophilisés. Les exportations ont atteint 1,3 millions de dollars entre janvier et octobre 1970 (contre 0,98 pour la même période en 1969) mais les exportations de légumes frais représentent un chiffre d'affaires beaucoup plus important (7 millions de dollars).

453-43 vêtements de cuir

Cette industrie fait l'objet d'un effort considérable de la part des industries locales : les prix sont compétitifs et la qualité répond aux désirs des principaux clients qui sont les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et l'Allemagne Fédérale. Les exportations ont atteint 4,259 millions de dollars en 1969 et 3,9 millions de dollars entre janvier et octobre 1970.

COMMENTAIRES

Israël offre l'exemple du développement de quelques industries diverses.

- Outillage à main - Ce type d'activité peut être développé en E A M A ou faire l'objet de transfert pour répondre à la fois à une demande locale ou régionale et faire ensuite l'objet d'exportation.

- Matériel de manutention - Il s'agit d'une industrie dont le développement des ventes sur le plan international a généralement été lié à la stratégie de grandes entreprises, voire même de firmes multinationales. Dans la mesure où cette activité n'est pas une activité de main-d'oeuvre ni de valorisation locale et nécessite d'importants investissements, l'éventualité de création ou de transfert de firmes de cette catégorie en E A M A n'est pas à conseiller sans études approfondies.

- Pneumatiques et chambres - Type même d'industrie de capital, la fabrication de pneumatiques qui existe pourtant dans plusieurs pays en voie de développement est aussi une activité faisant généralement l'objet de transfert ou de création d'installations par des firmes multinationales.

- Légumes déshydratés - Activité de valorisation de ressources locales, la préparation de légumes déshydratés en vue de l'exportation pourra être développée dans certains E A M A.

- Vêtements de cuir - Activité de valorisation de ressources mais aussi industrie de main-d'oeuvre, la confection de vêtements de cuir pour l'exportation pourrait être aussi développée avec profit dans certains E A M A.

T U N I S I E

- 242 - 1 Clinkers
- 256 - 8 Superphosphates
- 471 - 1 Pâte à papier de fibres végétales

MESURES VISANT A DEVELOPPER LES EXPORTATIONS

Face à un volume global d'importations régulièrement croissant, la Tunisie a connu des exportations décroissantes jusqu'en 1962; le pourcentage de couverture est même tombé au-dessous de 50% en 1965; la balance commerciale s'est améliorée depuis, en particulier grâce à l'apparition d'une exportation de pétrole brut.

L'objectif principal du développement économique est d'alléger le volume des importations, il est conçu dans une optique quelque peu autarcique; on cherche toutefois à accroître la valorisation des exportations (de phosphate, d'alfa...) de manière à réunir les devises nécessaires au financement de la consommation importée et de l'équipement du pays.

Des efforts de promotion des exportations se manifestaient déjà en 1962 avec la création d'un "Office du Commerce de la Tunisie", dont la mission était en particulier d'intensifier et de diversifier les échanges avec l'extérieur : organisation de représentations permanentes à l'étranger, participation aux foires internationales et à diverses manifestations économiques, contrôles de qualité à l'exportation, efforts de standardisation, publicité commerciale des produits destinés à l'exportation... Des mesures fiscales favorisaient également les exportations, exonération de taxes sur les produits exportés, remboursement des taxes prélevées sur les produits incorporés dans les fabrications destinées à l'exportation, mais la complication des procédures était peu encourageante.

On considère que jusqu'en 1967 la promotion administrative et fiscale des exportations était insuffisamment développée.

MONOGRAPHIES D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

242-1 Clinkers

Située en bordure du lac de Bizerte qu'un chenal de 200 m de large et de 10 m de profondeur relie à la mer, l'usine des Ciments Portland de Bizerte bénéficie d'un emplacement exceptionnellement favorable pour l'exportation. Un appontement particulier permet le chargement à un rythme de 1.200 t/j de navires de gros tonnage, en ciment ou en clinkers. La capacité de production est actuellement de 200.000 t/an de ciment et 35.000 t/an de chaux.

En réalité, les deux cimenteries tunisiennes (Bizerte et Djebel Djelloul, près de Tunis) assuraient en 1966 une production à peu près entièrement absorbée par la consommation intérieure; les exportations de ciments et de clinkers, décroissantes depuis 1959 sont remontées depuis 1966 :

1959	300.000 t
1961	112.000 t
1963	85.000 t
1965	33.000 t
1966	
1967	2.000 t
1968	57.000 t
1969	157.000 t

Les quantités disponibles pour l'exportation seraient accrues en cas de réalisation d'un projet envisagé depuis plusieurs années : il s'agirait d'une cimenterie d'une capacité d'environ 100.000 t/an, traitant le gypse de Maknassy, et produisant simultanément de l'acide sulfurique (pour l'enrichissement des phosphates). Mais, même actuellement, les cimenteries tunisiennes ne travaillent pas à pleine capacité (consommation intérieure 1969 : 400.000 t; capacités de production : 800.000 t).

Les exportations sont destinées surtout à des pays avoisinants, méditerranéens; leurs volumes sont fluctuants, ils dépendent des écarts annuels entre la consommation et la capacité de production des pays clients; ce caractère de complément rend difficile l'affectation à la seule exportation d'une cimenterie, même bénéficiant d'un site aussi exceptionnel que celui de Bizerte.

EXPORTATIONS DE CIMENTS ET CLINKERS PAR

LA TUNISIE, 1969

Destination	Tonnes	Valeurs (dinars) (FOB)
Italie	78.409 (1)	399.659
Algérie	42.931	238.849
Dahomey	13.733	79.879
Libye	8.493	46.804
Malte	6.812	39.034
Espagne	6.752	33.258
France	298	1.730
Suisse	ε	ε

(1) dont clinkers 28.910 t.

IMPORTATIONS DE CIMENTS ET CLINKERS PAR LA C E E

EN PROVENANCE DE TUNISIE, 1969

N°		I T A L I E		F R A N C E		C E E	
		t.	milliers de \$ CAF	t.	milliers de \$ CAF	t.	milliers de \$ CAF
25 23 10	Clinkers	28.910	289			28.910	289
25 23 20	Ciments Por- tland blanc	26.513	354			26.513	354
25 23 30	Ciments Por- tland sauf blanc sans ajoute	16.363	228	299	5	16.662	233
25 23 40	Ciments au laitier	1.956	0			1.956	30
25 23 80	Autres ciments hydrauliques	8.496	108			8.496	108
		82.238	1.009	299	5	82.537	1.014

256-8 Superphosphates

Le phosphate tunisien, l'un des plus anciennement connus, est assez pauvre (environ 62% de tricalcique); il connaît sur les marchés extérieurs une concurrence croissante de minerais plus riches, de découverte plus récente (Maroc, 75%; Sénégal, Togo 79 à 82%; bientôt Sahara espagnol).

Le maintien des exportations nécessitait l'enrichissement, par divers procédés, en particulier par la calcination qui permet d'atteindre des teneurs de 75%; le broyage sur place (hyper-phosphates) qui améliore la solubilité, ou la transformation sur place en super-phosphates.

Il existe actuellement trois unités de production de super-phosphates :

1) La S A P C E à Djebel Djelloud près de Tunis, d'installation ancienne, ne produit que du superphosphate simple (arrosage du minerai par de l'acide sulfurique). Capacité de production : 28.000 à 33.000 t/an de super simple à 16% d'anhydride phosphorique.

2) La S I A P E à Sfax, créée en 1952, produit du super-phosphate triple (arrosage du minerai par de l'acide phosphorique). Capacité de production 200.000 t/an de super-triple granulé à 45% d'anhydride phosphorique. Production 1968 : 208.100 t. Emploi : 640 personnes.

3) La N P K-Engrais- S A T, filiale de A S Porenade Superfosfat-fabriker (Landskrona, Suède), usine construite sur le port de Sfax, achevée en 1964; 14 millions de dollars d'investissements; capacité de production 180.000 t/an de super-triple dosant, en anhydride phosphorique : 43% soluble dans l'eau, 46% dans eau + citrate. Cette usine exporte vers les pays méditerranéens et l'Europe occidentale et orientale.

La S I A P E produit elle-même l'acide sulfurique qu'elle utilise, par combustion de soufre importé. La N P K utilise en partie de l'acide sulfurique importé. Les importations de soufre ont été difficiles il y a quelques années en période de pénurie mondiale. Les abondantes ressources de la Tunisie en gypse permettraient la mise en place, envisagée depuis une dizaine d'années, d'une fabrication simultanée d'acide sulfurique et de ciment.

L'essentiel de la production de super-phosphates est destinée à l'exportation. Mais les débouchés extérieurs ne connaissent pas l'expansion que l'on escomptait il y a quelques années; les achats de certains pays ont même tendance à se restreindre, essentiellement du fait de possibilités de financement insuffisantes.

Le potentiel tunisien de traitement des phosphates s'enrichira prochainement d'une nouvelle unité, avec la réalisation à Gabès du projet "I C M" (Industries Chimiques Maghrébines); il semble que, dans sa forme actuelle, ce projet se traduise par une capacité de production de 100.000 t/an d'acide phosphorique à 54% d'anhydride, entrant en fonctionnement en juillet 1971, travaillant essentiellement pour l'exportation.

EXPORTATIONS TUNISIENNES DE SUPER-PHOSPHATES

Année	Tonnes	valeurs dinars	valeur unitaire D/t.
1966	169.335	5.259.812	31
1967	382.305	11.093.901	29
1968	347.314	10.025.262	28,8

PRINCIPALES DESTINATIONS, MILLIERS DE TONNES

<u>Pays</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>
France	20	40
U S A	10	30
U R S S	16	11
Bulgarie	39	95
Turquie	19	123
Pakistan	15	10
divers	50	73
total	169	382

471-1 Pâte à papier

La fabrication de pâte à papier en Tunisie se présente comme une valorisation de ressource locale : l'alfa, graminée cueillie dans les steppes du centre-ouest, fibre de faible valeur spécifique, utilisée par l'artisanat local (nattes, paniers, "scourtins" pour les pressoirs à olives) et exportée en balles à destination de la Grande-Bretagne jusqu'à la mise en route de l'usine de Kasserine en 1963.

EXPORTATIONS D'ALFA

	<u>milliers de t.</u>	<u>milliers de dinars FOB</u>
1961	77,6	984
1962	69,0	935
1963	60,6	835
1964	46,7	690
1965	52,7	907
1966	25,4	435
1967	31,7	519

L'usine de la S N T C, Société Nationale Tunisienne de Cellulose, est implantée à Kasserine à proximité immédiate de la principale zone alfa-tière mais dans une région où l'eau est peu abondante : il a fallu, pour alimenter l'usine, réaliser des captages à longue distance et mettre en place une importante installation d'épuration des eaux avant leur rejet hors de l'usine.

La capacité de production, de 80 t/j soit 25.000 à 28.000 t/an de pâte, pourrait être poussée à 100 t/j et absorberait alors l'essentiel de la production disponible pour l'exportation (environ 80.000 t d'alfa sur une récolte moyenne de 100.000 t/an; 2,2 t d'alfa par tonne de pâte).

L'usine comporte un atelier d'électrolyse d'une capacité d'environ 10.000 t/an de soude et 9.000 t/an de chlore, utilisé actuellement à 40% de sa capacité. Une partie de la soude est vendue en Tunisie, en particulier à l'industrie de la savonnerie.

La production de pâte blanchie est actuellement entièrement exportée, vers une dizaine de pays, parmi lesquels la Grande-Bretagne occupe la première place.

EXPORTATIONS DE PATE D'ALFA BLANCHIE

	<u>milliers de t.</u>	<u>milliers de dinars FOB</u>
1963	0,2	15
1964	8,8	688
1965	11,6	1.074
1966	19,7	1.800
1967	19,7	1.830
1968	18,2	1.695
1969	20,8	1.856

EXPORTATIONS PAR DESTINATION, MILLIERS DE T.

	<u>1966</u>	<u>1969</u>
Grande-Bretagne	14,2	11,6
France	2,3	3,9
U S A	1,3	0,8
Italie	0,6	2,2
R F A	0,4	0,8
Suisse	0,4	0,5
Autriche	0,2	0,5
U E B L	0,1	0,1
Pays-Bas	0,1	0,1
Yougoslavie	0,1	
Algérie	£	
Japon		0,3
Grèce		0,1

La Tunisie envisage d'accroître son potentiel de production en pâtes et en papiers, avec la réédification pour 1972 :

- d'une usine de pâte de bois (20.000 t de pâte de pin d'Alep, 30.000 t de pâte d'eucalyptus)
- d'une papeterie produisant environ 25.000 t de papier non imprimé, dans une gamme de 30 à 200 g/m², destinée d'abord au marché tunisien, exportant en outre 20% de sa production. La production serait poussée ultérieurement à 35.000-37.000 t/an.

COMMENTAIRES

La Tunisie offre des exemples de valorisation de ressources locales minérales (phosphate, calcaire) et végétales (alfa).

En dépit du site exceptionnel de la cimenterie de Bizerte, la Tunisie n'apparaît pas comme un exportateur régulier et important de clinker et de ciments; son rayonnement ne débordait qu'exceptionnellement le bassin méditerranéen (Dahomey). Il existe pourtant des transports de clinker à longue distance, par exemple entre la Grande-Bretagne ou la Scandinavie et l'Afrique. Toutefois ces transports ont un caractère aléatoire, dans la mesure où la création ou le développement de cimenteries africaines peut les faire disparaître. L'exportation de clinker ou de ciment ne peut jouer qu'un rôle marginal et ne saurait constituer un motif de création d'une cimenterie, sans appui sur un marché national ou régional capable d'absorber l'essentiel de la production.

Poussée par la nécessité de valoriser un phosphate de faible valeur marchande, la Tunisie a développé la production et l'exportation à longue distance de super-phosphate triple. Cet exemple pourrait être suivi par les E A M A producteurs de phosphate. Il faut noter toutefois les difficultés du marché, les achats des principaux consommateurs potentiels (P V D) étant ralentis par des capacités financières insuffisantes. D'autre part les phosphates sénégalais et togolais sont riches et d'une valeur marchande élevée; par suite, ils bénéficieraient par la transformation en super-triple d'une valeur ajoutée proportionnellement moindre : cet enrichissement est ainsi peut-être moins fondé qu'en Tunisie.

L'alfa est une ressource spécifiquement nord-africaine, et d'une qualité particulière (papier-impression de luxe). On ne semble pas connaître actuellement en aucun E A M A de fibre végétale non cultivée présentant des qualités papetières analogues. La Pâte de bagasse est considérée comme de valeur papetière médiocre. On signale toutefois que des expériences avec de la rafle de palmier à huile ont donné une pâte valable pour l'impression-écriture, mais peut-être inexportable; d'autre part on ne connaît pas le rendement papetier de ce déchet végétal, dont le traitement pourra poser des problèmes de collecte et de transport assez considérables.

A L G E R I E

471 - 3 Fabrication de papiers et cartons.

La politique de développement industriel et d'accroissement des exportations qui a été conçue et mise en applications en Algérie résulte directement du changement de statut de ce pays à la suite des accords d'Evian de 1962, et de la dégradation progressive de ses relations privilégiées avec la France. Ceci s'est en effet traduit par la perte d'un marché préférentiel et protégé et par la disparition de tout un réseau de commercialisation.

La nouvelle politique algérienne visant au développement des exportations reposait donc, dans une première étape, sur deux impératifs essentiels : une diversification des marchés et des produits d'une part, la reconstitution des structures de commercialisation d'autre part.

Géographiquement, les échanges se sont donc diversifiés et orientés surtout vers les pays de l'Est, mais aussi vers les autres partenaires du Marché Commun, la Grande-Bretagne, les Etats-Unis et l'Afrique Noire.

La diversification des produits exportables a permis de nouvelles exportations dont, entre autres, des produits de l'artisanat collectés et contrôlés par l'Office National de l'Artisanat (O N A T A) ou de produits industriels qui n'étaient pas fabriqués auparavant. Ces productions nouvelles résultent en majeure partie de la valorisation de ressources locales (par exemple importations d'alumine et réexportations d'aluminium pour valoriser le gaz naturel sous forme d'électricité) ou de la nécessité de suppléer à l'étroitesse momentanée du marché intérieur (sidérurgie, métallurgie etc...). Cette forme de diversification entraîne, par là même, une transformation des rapports d'échanges traditionnels de l'Algérie avec l'extérieur existant précédemment sous la forme classique d'exportation de matières premières ou de produits bruts contre l'importation de produits manufacturés.

Le gouvernement algérien a d'autre part mis en place un nouveau système de commercialisation des produits exportés. Trois circuits principaux sont utilisés :

- les accords commerciaux bilatéraux signés avec de nombreux pays, dont une bonne part avec les pays de l'est,
- les circuits des producteurs directs qui sont surtout ceux des Sociétés Nationales (SONACOME, SONABAT, SONATRACH, etc...),
- les offices publics spécialisés sur un type de produit et possédant des bureaux à l'étranger (ONATA, Office de l'Alfa, OFALAC).

Les mesures prises récemment dans le domaine industriel et la décision de nationalisation de certains intérêts étrangers dans le domaine pétrolier viseraient entre autres à accroître l'importance des produits exportables fabriqués sur place ou obtenus par la transformation de certaines matières premières et ressources naturelles.

ETUDE MONOGRAPHIQUE

471-3 Fabrication de papier et carton

L'activité de fabrication de papier et carton existant en Algérie repose essentiellement sur la transformation de pâtes à papier d'Alfa, de pâtes importées et de la récupération de papiers et chiffons. La production algérienne de papier et cartons est à l'heure actuelle assurée par deux entreprises : la SONIC et la CELLUNAF.

La CELLUNAF possède à Baba-Ali près d'Alger une unité papetière qui, à partir du traitement de 40.000 tonnes d'Alfa brut, produit environ 16.000 tonnes de cellulose transformées intégralement en papier. Les matières premières utilisées (soude, chlore, hypochlorite, soufre, kaolin) sont d'origine purement locale. Ses exportations de papier ont atteint 16.258 tonnes en 1967. La construction d'une usine nouvelle est prévue à Annaba.

La Société Nationale des Industries de la Cellulose (SONIC) dont les activités reposent à l'origine sur la récupération ou la nationalisation de papeteries et cartonneries existant précédemment a trois projets :

- une usine à Mostaganem qui bénéficierait de la proximité de la

zone industrielle d'Arzew, des zones alfatières et des eaux du Chélif. Cette usine produirait environ 200 tonnes de pâte à papier par jour dont 60 seraient mélangées à 40 tonnes de pâtes à fibres longues. Elle fournirait, dans un premier temps, au marché local 100 tonnes par jour de papier-impression.

- une usine à Souk-Ahras qui aurait des possibilités d'exportation importantes. A partir de pâte de fibres longues importées, elle produirait pour l'exportation 5.000 tonnes par an de papier soie doux (hygiène, mouchoirs, etc.) et environ 5.000 tonnes de papier dur (emballages).

- l'usine d'El Harrach - on a prévu l'extension des installations existantes maintenant rattachées à la SONIC. Le complexe d'El Harrach verrait sa capacité de production annuelle augmenter à peu près du double : 5.000 tonnes de papier d'emballage léger, 15.000 tonnes de papier kraft et enfin 2.000 tonnes de carton.

Cette production résulterait de la transformation de mélanges de pâtes importées, de papier de récupération et de pâtes locales.

Les responsables de la SONIC prévoient d'autre part la création d'une usine à La Calle, qui utiliserait comme matières premières de la pâte d'origine locale obtenue à partir d'eucalyptus et de peupliers. (Les actifs de la CELLUNAF viennent d'être cédés à la SONIC par le groupe ROCHETTE-CENPA).

COMMENTAIRES

L'objectif poursuivi dans ce domaine par les responsables algériens viserait à classer leur pays parmi les grands exportateurs de papiers simples ou transformés. La diversification de types de papier recherchée et la part de plus en plus importante prise par les importations de pâtes à papier montrent que l'existence d'Alfa ou d'une autre ressource locale valorisable n'est pas le seul facteur favorable au développement d'une industrie papetière, même s'il l'a été au départ en tant que support. Cette activité de valorisation pourrait être encouragée dans les E A M A qui disposent de ressources forestières suffisantes.

M A R O C

- 471 - 1 Pâte à papier de bois
- 414 - Conserves alimentaires (fruits, légumes)

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT DE PRODUITS MANUFACTURES

Les exportations sont exonérées d'impôts. Les investissements des entreprises "de base" bénéficient d'avantages particuliers comme l'exonération ou la réduction de droits fiscaux, une protection douanière.

Les importations et les transferts financiers restent soumis à une réglementation stricte mais on attend leur prochain assouplissement ; la libre convertibilité du dirham est en préparation.

MONOGRAPHIE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

471 - 1 Pâte à papier de bois

La production de pâte de fibre courte au sulfate blanchie est réalisée à partir de bois d'eucalyptus par la Société "Cellulose du Maroc" depuis 1955-56. En progression constante - elle a atteint 44.000 t en 1970 contre 42.000 t en 1969 et 38.000 t en 1968 - la production est presque intégralement exportée (3 % de la valeur totale des exportations de biens manufacturés) puisque la consommation locale en 1970 ne dépassait pas 7.500 t. La décision d'implanter une usine de cellulose a suivi la décision du Ministère de l'Agriculture de reboiser la région du Gharb ; le choix de l'eucalyptus se justifie par sa très grande résistance à la sécheresse. Le prix de revient de la pâte est cependant élevé, du fait du coût de l'énergie, des droits de douanes sur les produits chimiques et les pièces de machines importées, qui comptent pour 7 à 8 % dans ce prix de revient, et enfin, en ce qui concerne l'exportation, du haut niveau des frets qui ont une incidence de 15 % sur le prix de revient. Le plan 1968-72 prévoit néanmoins une extension de cette entreprise, dont la production devrait passer de 40.000 à 110.000 t après le remplacement du matériel existant.

La demande mondiale augmente à un rythme soutenu sur les principaux marchés. En Europe occidentale, la consommation par tête a presque doublé en dix ans pour atteindre 69 kg en 1967 (alors qu'elle est de 218 kg aux Etats-Unis). Selon la F A O les perspectives de développement à moyen terme du marché européen sont bonnes.

414 - Conserves alimentaires (fruits, légumes)

	PRODUCTION DE CONSERVES 1963-67 (en milliers de tonnes)				
	1963	1964	1965	1966	1967
Conserves de fruits et confitures.....	22,3	23,9	14,6	16,0	27,3
Conserves de légumes.....	7,6	8,8	11,4	8,0	10,9
Conserves et semi-conserves d'olives et de câpres.....	17,8	15,3	11,2	12,9	19,7
Total.....	47,7	48,0	37,2	36,9	57,9

Les produits transformés sont les abricots (au naturel, au sirop et accessoirement en confiture), les tomates, les haricots verts, les petits pois et les olives de table. Les fluctuations et les insuffisances de la production, dues en grande partie aux aléas climatiques, ont constitué un sérieux obstacle au développement de ces activités, aggravé par un manque de coordination entre l'agriculture et l'industrie : les résultats des cueillettes d'olives et de câpres sont excessivement variables, l'approvisionnement en tomates provient pour 60 % d'écarts de triage de primeurs et seulement pour 40 % de cultures sous contrat (ce dernier mode d'approvisionnement assurant une plus grande régularité et une meilleure qualité des produits), enfin, en ce qui concerne les abricots, le contingent d'exportation vers la France est fixé depuis 1967 non plus au prorata des exportations réalisées les années précédentes, mais au prorata des tonnages produits l'année même, ce qui a provoqué des excédents. En outre, on rencontre des difficultés pour trouver le personnel qualifié et les pièces de rechange pour l'équipement.

PRINCIPALES DESTINATIONS DES EXPORTATIONS DE CONSERVES VEGETALES

(en milliers de tonnes)

	Total toutes destinations		France		Rép. Fédér. d'Allemagne		U S A	
	1966	1967	1966	1967	1966	1967	1966	1967
Conserve végétales, total	42,9	45,9	34,9	34,2	2,3	2,7	1,8	4,1
Fruits au naturel et pulpes	18,6	13,8	16,5	11,2	1,7	1,9	-	-
Fruits au sirop	6,8	4,7	6,1	3,9	0,1	0,3	-	-
Conserve de tomates	1,8	6,6	0,8	3,5	ε	-	0,5	2,9
Olives	11,6	17,1	8,8	13,2	0,2	0,2	0,6	0,7

Les conserves sont produites par une centaine d'usines employant environ 4.000 personnes dont 1.300 permanents. Les unités sont de petites tailles (donc peu rentables), fabriquant un seul produit, et ont un caractère saisonnier marqué, car il est difficile de trouver au Maroc une gamme de fabrications qui permette d'étaler les productions. De plus, les équipements sont sous-utilisés (60 à 65 % des capacités). A Larache, une usine intégrée traite 25.000 t de tomates par campagne, soit 35 % de la production marocaine. Le plan de développement prévoit d'ici 1973 la modernisation et la concentration de ce secteur et la réalisation de quelques usines : une usine de conserve de fruits au naturel ou au sirop (1.000 t/an ; investissement : 4 millions de dirhams), une usine de conserve de légumes (2.000 t/an ; investissement 7 millions de dirhams), une usine de conserve d'olives (1.700 t) et de câpres (300 t) (investissement : 4 millions de dirhams).

COMMENTAIRES

Fabrication de pâtes à papier de bois - On prévoit que le déficit européen en bois à pâte s'accroîtra dans les années à venir. Aussi, bien que ce soit une industrie de capital nécessitant d'énormes investissements, la fabrication de pâte à papier de bois est à encourager dans les E A M A forestiers, dans la mesure où elle permet une valorisation de ressources locales. On aura cependant à résoudre quelques problèmes d'ordre technologique (utilisation d'essences de bois diverses en mélange) et de commercialisation. Aussi serait-il peut-être nécessaire de faire appel à des groupes papetiers pour les inciter à créer de nouveaux établissements, seuls ou en participation.

Conserves alimentaires - (fruits et légumes) - Cette activité de valorisation qui existe déjà dans des E A M A gagnerait à être développée en vue de l'exportation vers les marchés des pays industrialisés. Les fruits et légumes à traiter seront par priorité ceux ayant un caractère tropical spécifique. La production agricole sera à développer en conséquence. Le lancement de certains produits inconnus ou peu connus sur les marchés des pays tempérés pourra nécessiter une série d'actions de commercialisation.

O U G A N D A

423 - 8 Papaïne, levures diverses.

Les exportations de l'Ouganda, de l'ordre de 216 millions de dollars en 1968, sont principalement constituées par le café, le coton, le cuivre et le thé. Ces exportations sont effectuées à destination notamment des Etats-Unis (24%), de la Grande-Bretagne (23%) et du Japon.

L'Ouganda est membre du Marché Commun de l'Afrique de l'Est associé aux E A M A, et applique de ce fait un tarif extérieur commun. A partir de Mai 1970, le Commerce Extérieur devait devenir monopole d'Etat. Le gouvernement ougandais a d'autre part pris la décision de contrôler 60% du capital de toutes les banques et de tous les investissements importants. L'Ouganda Development Corporation mobilise les fonds d'investissement locaux.

ETUDE MONOGRAPHIQUE

423-8 Fabrication de papaïne et de levures diverses

La papaïne est un extrait enzymatique obtenu par le traitement du latex recueilli par incision des fruits du papayer non encore parvenus à maturité. La papaïne est principalement utilisée pour : l'attendrissement de la viande, la stabilisation et la clarification des bières. Elle est aussi employée dans la tannerie pour l'épilage des peaux, dans l'industrie textile (récupération ou traitement de la laine, ensimage de la soie), dans les malteries (en vue d'améliorer les rendements), dans l'industrie du caoutchouc (pour le traitement du latex destiné au moulage), dans l'industrie pharmaceutique (médicaments pour insuffisances gastriques ou duodénales), la fabrication d'aliments pour le bétail (prédigestion des tourteaux d'oléagineux), enfin la bactériologie (dans la préparation des milieux de culture).

L'Ouganda, la Tanzanie, le Kenya, le Congo Kinshasa et Ceylan sont les principaux producteurs de papaine. (Les exportations mondiales de ce produit varient entre 150 et 400 tonnes par an, pour une valeur de 200 à 600 millions de francs C F A. Le marché mondial est donc très étroit et, d'autre part, difficile à analyser, eu égard aux nombreuses fluctuations dues à la spéculation. Les prix oscillant entre 800 et 2.000 francs C F A le kg, demeurent tout de même très rémunérateurs). Les principaux utilisateurs de la papaine sont : les Etats-Unis, qui consomment de 55 à 60 % des ventes effectuées sur le marché mondial, l'Europe Occidentale et le Japon.

COMMENTAIRES

Le marché mondial de la papaine semble encore trop limité pour que cette activité puisse constituer pour les E A M A non producteurs un débouché industriel immédiatement rentable.

Dans l'hypothèse d'un accroissement futur des achats de certains consommateurs comme le Japon et la France ou d'une augmentation de la demande mondiale, résultant d'utilisations nouvelles, le Congo Kinshasa qui figure déjà au rang de producteur semblerait entre autres bien placé pour bénéficier de cet accroissement de consommation. Ajoutons qu'un certain nombre de P V D, tels que Inde, Somalie, Samos, ainsi que l'Afrique du Sud interviennent dans une proportion encore négligeable dans la production mondiale de papaine. D'autre part, la Côte d'Ivoire étudie actuellement les possibilités industrielles que pourrait lui offrir l'exploitation du papayer.

M E X I Q U E

- 224 - 1 Oxyde de plomb
- 252 - Pétrochimie et chimie organique
- 326/1 et 328/1 - Pièces détachées d'automobile
- 342 - Conducteurs en cuivre
- 222 - Fabrication de tubes en fer et acier
- 342/345-1 Pièces détachées d'électricité et d'électronique
- 247 - Industrie du verre

Le développement économique mexicain repose, dans le cadre de plans quadriennaux, sur un schéma de croissance rapide et équilibrée : équilibre entre industrie lourde et industrie légère, secteur public et secteur privé, exploitation et conservation des ressources naturelles, enfin entre dépenses directement productives et dépenses collectives ou d'infrastructure.

La politique financière adoptée vise à encourager le réinvestissement des profits et à canaliser l'épargne des investissements productifs. Les investissements étrangers sont ainsi acceptés dans la mesure où leurs promoteurs respectent les lois mexicaines et les objectifs fondamentaux de développement du pays. La participation des Etats-Unis dans le total des investissements étrangers au Mexique était de l'ordre de 1,2 milliard de dollars en 1965, soit 60% environ.

Le pays jouit d'une stabilité monétaire favorisant la liberté des échanges. Les exportations, notamment celles de produits manufacturés, augmentent en se diversifiant et avec une nette amélioration en qualité. Un des principaux organes d'action de l'Etat en matière de politique industrielle est la "NACIONAL FINANCIERA S.A" (N A F I N), banque nationale de développement par l'intermédiaire de laquelle l'Etat prend des participations dans différents secteurs industriels.

Une législation protectionniste protège d'autre part la production locale et permet la substitution progressive de cette production aux importations.

Le Mexique n'est pas partie contractante du G A T T, mais a signé avec une vingtaine de pays des accords commerciaux comportant la clause de la nation la plus favorisée. Bien qu'il n'y ait pas d'accord à ce sujet avec les Etats-Unis, ceux-ci absorbent environ 63 % des exportations et fournissent près de 64 % des importations. La balance commerciale mexicaine est encore largement déficitaire.

MONOGRAPHIE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

224 - 1 Les oxydes de plomb

Le Mexique produit et exporte quatre types d'oxydes de plomb : le monoxyde de plomb ou litharge, le tetraoxyde triplombique ou minium, le sesquioxyde de plomb et le bioxyde de plomb, mais seuls les deux premiers produits cités sont importants : près des trois quarts de la production étaient en effet exportés en 1965 (42.000 tonnes en 1965, soit 35.400 de litharge et 7.400 de minium). En ce qui concerne la litharge, la quasi totalité des importations des Etats-Unis provenaient du Mexique et représentait les trois quarts des exportations mexicaines; l'Italie et les Pays-Bas importent pour leur part 7 et 4 % de cette production. Pour le minium, Etats-Unis et Allemagne importaient chacun environ un quart de la production, Pays-Bas et Italie importent respectivement environ 15 et 13 %.

Les exportations ont très rapidement augmenté, passant pour la litharge de 83,5 millions de pesos en 1966 à 131 en 1969, et pour le minium de 9,7 millions de pesos en 1966 à 24,7 millions en 1969.

Ces exportations représentaient en 1966 respectivement 91 % et 20 % du marché mondial de la litharge et du minium, la production étant assurée par cinq entreprises dont les trois premières ne traitent que ces deux oxydes. Ce sont : PIGMENTAS Y OXYDOS, S.A. - PRODUCTOS INDUSTRIALES DE PLOMO, S.A. -

PRODUCTOS DE ZINC Y PLOMO, S.A. - Cia METALLURGICA MEXICAN PERROLAS, S.A. et VELAZZI, S.A.

Etant donné l'importance de sa production et celle de la part de ses ventes sur le marché mondial, le Mexique détient un grand pouvoir de décision sur les prix. De plus, la qualité de la production est conforme aux critères de l' "Américan testing association" et répond aux spécifications exigées par les clients. La proximité des Etats-Unis favorise bien évidemment l'exportation, vers ce pays, de ces produits et dérivés.

252 - Pétrochimie et chimie organique

Deux facteurs importants caractérisent la pétrochimie mexicaine : l'abondance des ressources pétrolières et gazières, le monopole d'une société nationale, la P E M E X (Petroleos mexicanos). Cette société créée en 1938 pour assumer les prérogatives du comité administratif qui administrait les entreprises pétrolières expropriées au cours de la même année détient le monopole de la recherche, de la production, du raffinage et de la distribution du pétrole et du gaz et, depuis 1958, celui de la production des produits chimiques de base. Dans ce dernier cas, elle limite cependant ses intérêts pétrochimiques aux unités de production des produits d'entrée des divers types d'usines généralement possédées par des intérêts privés (le capital de chaque société devant être au moins pour 60 % mexicain).

Les productions de pétrole et de gaz naturel ont atteint respectivement 22 millions de tonnes en 1970 et 17 milliards de mètres cube en 1968. L'importance des réserves a d'autre part permis une nette reprise des opérations de prospection et de forage de la P E M E X au cours des récentes années.

Le budget de cette entreprise, qui a atteint 1.200 millions de dollars en 1968, la place au premier rang de toutes les entreprises mexicaines. La production et le traitement des produits de la pétrochimie et de la chimie organique étaient, cette même année, assurés par 22 grandes unités et 174 installations de plus petites dimensions, ces dernières

appartenant généralement à des groupes ou sociétés privées. La capacité totale de raffinage de pétrole, dont une partie est utilisée dans la pétrochimie, était de 530.000 barils par jour en 1957.

En ce qui concerne les produits de base de la chimie organique, la capacité de production de la P E M E X seule est proche du million de pesos pour une production totale du secteur de 2.500 millions de pesos. La société d'Etat a surtout développé la production d'ammoniac à partir du gaz naturel pour approvisionner le Mexique en engrais à des prix avantageux. L'ammoniac mexicain est en effet obtenu dans des conditions de rentabilité satisfaisantes, ce qui est exceptionnel en Amérique Latine et justifie la forte expansion qu'il a connu ces dernières années : 60.000 tonnes annuelles de capacité en 1966, dix fois plus en 1970.

La P E M E X procure aux sociétés privées le polyéthylène et le polystyrène nécessaires à la fabrication des objets plastiques moulés, ainsi que le dodécylbenzène qui permet de mettre en oeuvre divers processus chimiques ou d'obtenir directement des détergents. La production est passée de 36.450 tonnes en 1965 à 58.400 tonnes en 1968, dont une partie est réservée à l'exportation à des pays membres de l' A L A L C.

La P E M E X s'intéresse également au butadiène et au styrène, matières premières des usines de caoutchouc synthétique (45.000 et 33.000 tonnes en 1938); elle vend du soufre aux entreprises privées qui produisent de l'acide sulfurique, des engrais et des insecticides (environ 35.000 tonnes de soufre par an).

L'industrie pétrochimique mexicaine est en grand essor (19 % de progression entre 1965 et 1966 + 13 % entre 1966 et 1967, soit le double du taux de croissance du P N B cette année-là). Certains produits, tels les produits aromatiques, ont eu des progressions spectaculaires. Au total, le tonnage mexicain des produits pétrochimiques de base a atteint environ 1.300.000 tonnes en 1968. Le nombre de projets d'investissements (12 projets importants en 1968 dont 6 en cours de réalisation) témoignent du dynamisme de ce secteur.

326 - 1/328 - 1 Fabrication d'automobiles et pièces détachées

Il s'agit d'un secteur d'activité fabriquant des pièces auto de première monte destinées à être assemblées sur place ou à être exportées et de pièces détachées de remplacement ou accessoires. Ces pièces sont fabriquées dans une proportion de 95 % sous licence dont 85 % de licences d'origine mexicaine. Les constructeurs américains ont en effet saisi tout l'intérêt qu'il y avait à y faire fabriquer des pièces détachées automobiles à meilleur prix en bénéficiant de la différence de niveau de salaires versés au Mexique par rapport à ceux pratiqués aux Etats-Unis, la qualification requise des ouvriers mexicains étant d'autre part largement suffisante. La rapide croissance de l'industrie mexicaine de pièces automobiles résulte en partie d'un décret d'août 1962 visant à encourager l'intégration de la construction automobile. La gamme de pièces auto actuellement fabriquées au Mexique permet l'assemblage intégral d'une automobile, à l'exception de la carrosserie. La production de pièces est assurée par plus de 300 firmes allant du simple atelier au grand établissement intégré. Parmi celles-ci des firmes classées comme constructeurs ne font que le montage de pièces reçues séparément. 37 d'entre elles assurant 50 % du chiffre d'affaires de la branche, sont regroupés dans une association professionnelle, l'Association Nationale de fabricants de pièces automobiles, qui constitue un important groupe de pression auprès des pouvoirs publics.

Malgré la législation mexicaine qui impose que le capital d'une entreprise soit en majorité mexicain, la majorité du capital actuellement souscrit est américain.

L'industrie mexicaine de pièces pour automobiles, dont la production dépasse largement les besoins locaux exporte des quantités de plus en plus importantes de pièces à destination des Etats-Unis. Le Mexique est, sur ce point, un des rares pays en voie de développement qui, en bénéficiant évidemment d'un net avantage de proximité, ait pu accroître sa part en valeur relative de fournitures et pièces à l'industrie automobile des Etats-Unis.

222 - Tubes de fer et d'acier

Cette production a été induite par l'expansion de l'industrie pétrochimique et l'existence d'une industrie sidérurgique nationale. Elle est réalisée par cinq grandes entreprises et atteint près de 300.000 tonnes en 1965-66, soit environ 60% de la capacité productive. Les exportations ont connu une très forte expansion (+ 213% entre 1961 et 1965) et sont destinées principalement aux Etats-Unis (80%) et aux Pays de l'ALALC. Les prix sont compétitifs et la qualité correspond aux critères de l'"American Society for testing materials". Les exportations ^{de tubes}/qui bénéficient d'avantages fiscaux, devraient augmenter et se diversifier.

342 - Conducteurs en cuivre

Il s'agit de fils et câbles à nu, de fils pour bobinage, de conducteurs revêtus d'isolant, de fils pour téléphones et circuits électroniques. Leur production est fortement dépendante de la production de cuivre électrolytique de l'ordre de 45.800 tonnes en 1968 et qui est consommée sur place dans une proportion de 60% pour la fabrication des conducteurs électriques. Les 27 à 28.000 tonnes de production annuelle sont partagées entre cinq grandes entreprises qui fournissent 85% du marché, le reste allant à une vingtaine d'entreprises petites et moyennes.

Les exportations étaient de 3.800 tonnes et 5,8 millions de dollars en 1966, 3,4 millions de dollars en 1968 et 5 millions de dollars en 1969 ; elles étaient dirigées jusqu'en 1967 principalement vers les Etats-Unis, les autres clients étant des pays latino-américains. En 1968-69, le premier client était la République Fédérale d'Allemagne, le deuxième les Etats-Unis, puis Pays-Bas, Suisse, France, Pologne, Yougoslavie, Angleterre.

Soutenue par la demande intérieure (installations électriques, électroniques et téléphoniques) la production devient plus rentable et de meilleure qualité, ce qui permet au Mexique d'accéder de plus en plus aux marchés des pays les plus industrialisés. Le marché mondial dépend de la production et du prix mondial du cuivre. Les dernières années, demande et prix sont en hausse soutenue, grâce notamment aux pays en voie de développement

qui peuvent faire bénéficier leurs fournisseurs de crédits préférentiels de la part des organismes financiers internationaux.

342-345-1 Pièces détachées d'électricité et composants électroniques

Le Mexique produit des valves électroniques, des transistors, des condensateurs électrolytiques, divers condensateurs et pièces diélectriques. La croissance des exportations est particulièrement rapide : 58 tonnes de matériel représentant une valeur de 370.000 dollars en 1965 et 293 tonnes représentant 3.476.000 dollars en 1969, soit un accroissement moyen annuel de 35,6% en volume et 57,2% en valeur. L'Argentine (52%) et les Etats-Unis (25%) sont les principaux clients avec le Brésil, puis les Pays-Bas et quelques autres pays américains. Le secteur des éléments pour postes de télévision, accessoires et pièces, est particulièrement dynamique. Ses exportations sont en effet passées de 42.000 dollars en 1965 à 1.571.000 dollars en 1969, près de 85% de la production étant destinée aux Etats-Unis et 8% à l'Autriche.

L'industrie des pièces pour appareils électriques et électroniques emploie 7.700 personnes regroupées en 77 établissements. Le capital investi représente 350 millions de pesos pour une production de 374 millions de pesos. Le montage d'appareils électroniques s'effectue dans 87 établissements qui emploient plus de 11.000 personnes ; le capital investi représente 1.058 millions de pesos pour une production de plus de 1.370 millions de pesos. Les entreprises sont intégrées à 98% et même souvent 100%. Elles se développent notamment dans la zone frontrière de Basse-Californie, utilisent leur capacité de production à 90% et sont prêtes à répondre à la demande par de nouveaux investissements. Enfin, leur production répond aux spécifications internationales concernant la qualité des produits.

Le marché international est en pleine expansion (les pays déjà gros producteurs sont aussi importateurs), on observe une nette hausse des prix (indice 135,3 en 1969 pour 100 en 1965).

Ceux-ci étant essentiellement constitués par des coûts de main d'oeuvre, le Mexique, comme beaucoup d'autres pays en voie de développement, bénéficie d'une position concurrentielle avantageuse puisque la main d'oeuvre y est relativement abondante et bon marché. La proximité du principal marché, les Etats-Unis, lui permet de bénéficier dans ce domaine d'un net avantage de situation par rapport à d'autres P V D.

247 - L'industrie du verre

La fabrication de bouteilles, flacons divers et ampoules pharmaceutiques a été induite par une série d'autres industries, notamment les industries alimentaires et pharmaceutiques. La production, réalisée à 90% à partir de matériaux locaux (sable siliceux, déchets de verre, pierres à chaux..), provient de 11 grandes entreprises presque entièrement automatisées.

Les exportations portent principalement sur les bocaux, bouteilles et flacons qui représentent plus de 95% de la valeur des ventes : la part prise par les ampoules pharmaceutiques demeure faible. En 1966, les exportations, en progression de 8,5% sur l'année précédente, représentaient 15,3 millions de pesos, et étaient principalement destinées aux autres Pays d'Amérique Centrale (85% des exportations) et aux Etats-Unis (5%).

Malgré la concurrence des emballages plastiques et carton, les avantages spécifiques du verre paraissent devoir soutenir le marché.

COMMENTAIRES :

Le Mexique offre l'exemple d'un pays ayant déjà atteint un certain niveau de développement et qui a choisi délibérément d'accroître ses exportations en valorisant le plus possible ses propres ressources, tout en diversifiant sa production de biens manufacturés, susceptibles d'être vendus sur les marchés extérieurs, dont ceux des pays industrialisés :

oxyde de plomb, pétrochimie, pièces détachées d'automobiles, produits en cuivre, fabrication de tubes en acier, composants électroniques, récipients et conteneurs en verre, etc...

Oxyde de plomb - Du fait de l'importance et de la diversité de ses ressources en minerais de plomb, le Mexique occupe une place prépondérante sur les marchés d'exportation. Cette activité de valorisation pourrait cependant être développée en vue de l'exportation dans les E A M A disposant de réserves suffisantes ou exploitables (peut-être Congo Brazzaville).

Pétrochimie et chimie organique - La pétrochimie est une activité délicate et complexe, utilisant des procédés de fabrication et des appareillages très perfectionnés, employant un personnel peu nombreux mais hautement qualifié, et étroitement solidaire de la recherche appliquée. La pétrochimie ne peut donc se développer de manière économiquement rentable que dans des pays non seulement déjà très fortement équipés en infrastructures matérielles et humaines de toutes natures mais encore présentant des foyers de consommation suffisants. Elle nécessite enfin de gros investissements, donc la disponibilité d'importantes ressources financières. L'implantation d'une industrie pétrochimique en partie tournée vers l'exportation suppose par conséquent l'existence de ressources suffisantes en pétrole et gaz naturel et pourrait être réalisée dans les P V D disposant de réserves relativement importantes. Il ne semble pas qu'elle puisse l'être actuellement dans les E A M A, eu égard à l'insuffisance des ressources disponibles dans certains de ceux-ci (République populaire du Congo, Gabon).

Pièces détachées et accessoires pour automobiles - Les pièces détachées exportées par le Mexique vers différents marchés dont celui des Etats-Unis sont fabriquées par des entreprises à capitaux d'origine nationale ou étrangère plus ou moins intégrées au secteur de l'automobile. Le développement de cette industrie au Mexique a été en grande partie favorisé par l'existence sur place de chaînes de montage et d'assemblage d'automobiles destinées à la vente sur le marché intérieur et dans les pays voisins. Les avantages comparatifs offerts par ce pays à certaines entreprises nord-américaines les ont aussi encouragé à y transférer certaines de leurs fabrications de pièces détachées. La création dans un P V D d'une industrie d'assemblage d'automobiles entraîne l'apparition

d'entreprises sous-traitantes ou d'installations plus ou moins importantes pour la fabrication de pièces et sous-ensembles destinés à la consommation nationale et dont l'excédent peut faire ensuite l'objet d'exportation vers certains marchés de pays industrialisés, mais cet effet d'entraînement n'apparaît que lorsque le montage automobile atteint un niveau suffisant, il en est loin dans les E A M A.

Conducteurs en cuivre - La fabrication de conducteurs et fils de cuivre à usage local et pour l'exportation peut être envisagée dans les E A M A producteurs de cuivre.

Articles pour installations électriques et composants électroniques

On devrait pouvoir transférer ou créer, dans certains E A M A, avec l'aide éventuelle d'entreprises étrangères, des établissements pour la fabrication d'accessoires et articles pour installations électriques susceptibles d'être exportés. Le transfert dans les E A M A de la fabrication de composants électroniques, activités de main-d'oeuvre et de sous-traitance en pleine extension dans le P V D, mérite d'être envisagé. Les fabricants européens pourraient, en bénéficiant de coûts de production moins élevés, ainsi mieux faire face à la concurrence internationale.

Tubes en fer et en acier - La création et le développement d'une telle activité sont en partie conditionnés par l'existence d'une sidérurgie et d'un marché local suffisant. Seules, des études poussées, prenant en compte les possibilités des E A M A portant sur l'implantation, l'importance et les débouchés de cette industrie, permettraient de déterminer les conditions de viabilité d'une industrie exportatrice de tubes.

Industrie du verre - L'activité de fabrication de conteneurs ou récipients en verre est induite par une série d'autres industries, notamment les industries alimentaires et pharmaceutiques. La création ou le développement de ce type d'activité en E A M A dépendra évidemment des possibilités de débouchés.

S A L V A D O R

257 - 1 Industrie pharmaceutique

Située sur les versants méridionaux de la Cordillère de l'Amérique Centrale, dans l'isthme compris entre le Mexique et Panama, la République de Salvador est le plus petit des cinq Etats qui constituent le Marché Commun d'Amérique Centrale (M C A C).

En dépit d'une croissance économique assez rapide au cours des dernières années, le niveau de vie demeure encore bas. Toutefois, la structure sociale et la distribution des revenus, caractérisées par des situations d'extrême pauvreté et d'extrême richesse, s'améliorent lentement.

Les principales richesses du pays sont d'origine agricole (café, coton, canne à sucre, blé, riz, pois), bétail et volaille, forêt, pêche, ressources minérales (quartz, kaolin, gypse, pierre à chaux, pierre ponce, mines de sel, etc.).

Depuis quelques années, un effort très important a été fait pour développer l'industrie et diversifier la fabrication des produits manufacturés destinés à l'exportation.

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

L'industrialisation en cours au Salvador est une des plus avancées d'Amérique Centrale. L'agriculture demeure cependant l'activité économique dominante et occupe une part très importante de la population active. Les exportations de biens manufacturés sont encore faibles mais en pleine croissance.

A l'origine les investissements effectués au Salvador ont été essentiellement destinés à développer les exportations de produits agricoles. Les entrepreneurs salvadoriens comprirent ensuite tout l'intérêt qu'il y avait à investir tout ou partie des gains ainsi obtenus dans l'industrie naissante.

Le gouvernement salvadorien s'est, pour sa part, efforcé au cours de la dernière décennie de valoriser le plus possible l'agriculture du pays et de créer d'autre part une véritable industrie.

L'expansion industrielle enregistrée dans ce pays a certes été dans une large mesure stimulée par la création du Marché Commun d'Amérique Centrale. Le Salvador était déjà un pays mieux équipé que les autres membres, d'où un net avantage en ce qui concerne le développement. Ce pays disposait en effet d'une solide infrastructure dans les transports, de bas coûts d'énergie, d'une organisation financière solide et bien établie, enfin d'entrepreneurs dynamiques et possédant des qualifications suffisantes en matière de production, de management et de gestion.

Les mesures prises au niveau du gouvernement ont cependant eu un rôle déterminant en ce qui concerne la mise en application d'une véritable politique d'industrialisation. Le plan quinquennal de développement adopté en 1965 visait entre autre à accroître et à diversifier les exportations de produits agricoles et industriels. Pour mieux asseoir sa politique de développement, le gouvernement a d'autre part été amené à favoriser l'importation de matières premières nécessaires à la fabrication de produits industriels exportables et à mettre en place l'infrastructure indispensable à cette industrialisation.

La loi sur la "Réforme de la Promotion" adoptée en 1961 a aussi facilité la mise en application d'une telle politique par diverses mesures : aide à l'exportation, exonérations fiscales, mesures diverses pour encourager l'investissement privé (promotion de l'investissement local, appel au capital étranger), politique commerciale dans le cadre du Marché Commun Centre-Américain.

Les progrès enregistrés dans ce processus d'industrialisation ont été de même rendus possibles grâce à l'existence d'un système bancaire et de crédit moderne et bien étoffé : Banque Centrale de Réserve du Salvador, Fonds de Développement Economique, Banque Hypothécaire de Salvador, ainsi que 7 banques commerciales locales et deux banques étrangères. D'autres institutions financières de développement complètent ce système. Ce sont l'Institut Salvadorien de Développement Industriel (INSAFI), la Société Financière de Développement et d'Investissement (FISA) etc...

Enfin le rôle joué par les capitaux extérieurs ne doit pas être négligé.

MONOGRAPHIE : INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

Il existe au Salvador une industrie pharmaceutique encore naissante mais en plein essor. Cette industrie, dont la production est encore loin de pouvoir répondre à la demande locale, a réussi cependant à exporter certaines de ses fabrications à destination des pays voisins et d'Amérique du Nord. Le Salvador occupe ainsi une bonne place, parmi les P V D, en tant que fournisseur des Etats-Unis en sérums, toxines, virus.

COMMENTAIRES

Le Salvador offre l'exemple d'un pays en voie de développement ne disposant pas de moyens importants mais qui s'efforce d'abord de gagner une part du marché d'un pays industrialisé dans une gamme de produits très spécialisés tout en diversifiant le plus possible ses exportations de produits agricoles et industriels à destination des marchés voisins.

La fabrication de sérums, toxines, virus destinés à l'exportation pourrait être entreprise ou développée dans les E A M A. Signalons toutefois que la viabilité d'une telle activité dépend de facteurs assez spécifiques dont les liaisons existant entre laboratoires (par exemple Institut Pasteur); elle nécessite une étude précise de débouchés.

RE P U B L I Q U E D' H A Ï T I

494 - 2 Fabrication de pelotes de base-ball

L'économie haïtienne est stagnante depuis déjà un certain nombre d'années. Cette situation économique s'est d'ailleurs aggravée par suite de la limitation volontaire, depuis 1963, de l'aide américaine et de celle des organismes internationaux aux programmes "d'urgence", et aussi par le refus d'acceptation de la part du gouvernement haïtien d'une aide "conditionnée".

Les activités exportatrices les plus importantes de ce pays reposent sur certaines industries : articles de sport (pelotes et gants de base-ball), composants électroniques, chaussures, sous-vêtements, etc...

Les investissements effectués dans ces différents domaines par des firmes étrangères (pour la plupart Nord-Américaines) devraient à l'avenir permettre une très légère amélioration de la balance des paiements haïtienne.

Dans la mesure où le pays dispose d'une main d'oeuvre abondante ⁽¹⁾ et à très bon marché, des sociétés étrangères en ont profité pour y implanter des établissements pour la transformation et l'assemblage de matières ou éléments importés (composants électroniques, etc...).

L'activité exportatrice la plus intéressante existant à Haïti est celle de pelotes et gants pour jeu de base-ball et soft-ball. Haïti est en effet le premier exportateur mondial de pelotes. Ses ventes sur le marché américain sont passées de 53.000 dollars en 1961 à 1,3 millions de dollars en 1968.

(1) On estime que sur une population de 4,8 millions d'habitants en 1968, seulement 200.000 personnes étaient salariées.

COMMENTAIRES

Haïti bénéficie actuellement, par rapport aux E A M A, de très nets avantages en ce domaine qui devraient donc lui permettre de faire face sans trop de difficultés à une concurrence éventuelle de ces derniers :

- une proximité du principal fournisseur de matières premières et client : l'Amérique du Nord, et principalement les Etats-Unis,
- avantages politiques liés à son appartenance à l'Organisation des Etats Américains (OEA),
- main d'oeuvre abondante et très bon marché. Selon certaines estimations, les salaires annuels encore très bas versés à Haïti dans l'industrie de pelotes atteindraient dans certains cas 500 dollars par ouvrier soit environ 2.750,00 F., chiffre apparemment élevé pour ce pays si on le compare au revenu annuel moyen qui est de l'ordre de 75 dollars par habitant.

Le base-ball, jeu d'origine anglo-saxonne, n'étant généralement pas pratiqué en Europe, ni en Afrique, les E A M A auraient par conséquent à résoudre de nombreux problèmes avant de pouvoir pénétrer et s'implanter durablement sur le marché Nord-Américain. Mais ceci n'exclut nullement la possibilité pour les E A M A d'exporter d'autres articles de sport ou d'athlétisme, après étude des marchés et sélection des fabrications de valeur spécifique suffisamment élevée réclamant un concours important de main-d'oeuvre peu spécialisée.

TRINIDAD AND TOBAGO

251 - 252 Ammoniac, urée

Situées dans la mer des Caraïbes, au large des côtes du Venezuela, l'île de Trinité et sa dépendance Tobago constituent un Etat indépendant, membre du Commonwealth bien que faisant partie de la zone "dollar".

La population totale était estimée à 1.021.000 habitants en 1968 pour une superficie de 5.128 km². La force de travail comprenait 368.000 personnes dont 53.000, soit environ 14%, étaient sans emploi.

L'économie du pays repose en partie sur l'agriculture mais davantage sur l'exploitation de ressources naturelles (lignite, charbon, gypse, minéral, argile, pierre à chaux) et surtout sur la transformation du pétrole brut.

Les exportations trinitadiennes se sont élevées en 1968 à 466,3 millions de dollars dont 78% de pétrole et dérivés. Les autres produits concernés étaient : le sucre, les fruits et légumes, le café, ainsi que des produits chimiques et des engrais.

L'économie de la Trinidad qui depuis la déclaration d'indépendance ne bénéficie plus d'une aide aussi importante du Royaume-Uni, est encore largement dépendante d'un seul secteur : celui du pétrole. En effet, les revenus tirés des exportations de produits agricoles ont été jusqu'ici relativement limités du fait du bas niveau des cours observés sur le marché mondial, surtout en ce qui concerne le sucre et le café.

D'autre part le pétrole raffiné exporté jusqu'à ces dernières années par la Trinidad provenait principalement du Venezuela. La découverte récente de nouveaux puits au large des côtes trinitadiennes a encouragé

le Gouvernement de ce pays à mettre en application une politique visant à équilibrer les différents secteurs en structurant davantage l'ensemble de l'économie.

Différentes mesures visant à encourager une industrie locale ont été prises (exonérations fiscales, création et amélioration de l'infrastructure routière et portuaire, zones industrielles, aide à l'exportation et promotion commerciale).

Les résultats enregistrés sont dans une certaine mesure encourageants bien qu'encore insuffisants. Le secteur des industries manufacturières a en effet enregistré une croissance assez rapide au cours des huit dernières années. Sa contribution au produit national brut est en effet passée de 12,5% en 1960 à 17,5% en 1968. Il est cependant encore constitué en grande partie par la fabrication de produits pétrochimiques, et plus particulièrement d'engrais, bien que la pétrochimie se soit engagée dans un processus de diversification. C'est ainsi qu'on a d'abord fabriqué du sulfate d'ammoniac, puis tout récemment des quantités croissantes d'ammoniac, d'urée et d'acide sulfurique.

Outre la pétrochimie, les activités manufacturières tournées vers l'exportation sont : le textile, l'habillement, l'assemblage de quelques biens de consommation durable et la fabrication de conserves et autres transformations de produits alimentaires.

251-252 Industrie pétrolière et pétrochimie

L'industrie pétrolière et la pétrochimie disposent à Trinidad d'importantes installations qui sont d'ailleurs la propriété de groupes pétroliers internationaux.

La capacité totale de raffinage pétrolier de la Trinidad est de 430.000 barils par jour dont 350.000 b/j pour la raffinerie de la Texaco Trinidad Inc. de Pointe à Pierre (filiale du groupe américain Esso) et 74.000 barils.

	Capacité de raffinage de brut (en b/j)	cracking catalytique	reforming catalytique
	-----	-----	-----
Shell Trinidad Ltd Point Fortin	74.000	dont	7.000
Texaco Trinidad Inc. Pointe à Pierre	350.000	26.500	25.000
" " " Brighton	6.000		
	-----	-----	-----
Total	430.000	26.500	32.000

par jour pour la raffinerie de la "Shell Trinidad" à Point Fortin (filiale du groupe Shell). Il existe de même deux complexes pétrochimiques : l'un dépendant de la raffinerie de Pointe à Pierre, la deuxième appartenant à la "Federation Chemicals Ltd" et située à Point Lisas. Cette dernière société a d'ailleurs été créée avec une participation de l'Etat.

On prévoit d'autre part la création à la raffinerie de Pointe à Pierre d'une nouvelle unité pour la désulfuration d'une capacité de 90.000 barils par jour.

Les exportations trinitadiennes de produits pétrochimiques sont en grande partie destinées aux Etats-Unis. On a ainsi exporté vers ce marché en 1968 environ 253 milliers de tonnes d'ammoniac et composés, pour une valeur de 25.114.000 dollars environ sur un total de 440.000 tonnes. Les perspectives de production futures devraient permettre d'accroître et de diversifier davantage ces ventes de produits pétrochimiques sur les marchés extérieurs.

COMMENTAIRES

La proximité d'un marché important mais aussi l'existence d'importantes ressources pétrolières au Venezuela sont autant d'éléments qui permettent d'expliquer le choix de la Trinidad pour l'implantation, comme à Curaçao, de raffineries importantes. Il ne semble pas que les mêmes conditions puissent être réunies actuellement dans les E A M A.

A R G E N T I N E

- 412 - 1 Industrie de la viande
- 256 - 6 Tannants végétaux
- 257 - 1 Antibiotiques
- 221 - 1 Sidérurgie

MESURES VISANT A L'EXPORTATION DE PRODUITS MANUFACTURES

L'Argentine est le pays latino-américain qui jouit du revenu national par tête le plus élevé. La part de la production industrielle dans la production intérieure brute atteignait 35% en 1968, alors que la part du secteur agropastoral dépassait à peine 15%. Les principales richesses naturelles proviennent cependant principalement de ce secteur : ce sont les céréales, le troupeau de bovins et ovins qui procure la viande et la laine. Les exportations de viande, notamment, se sont fortement développées dans l'Argentine d'après-guerre et lui ont permis de constituer un capital de départ. L'Argentine est, en outre, un pays pétrolier.

Bien que les produits primaires continuent à occuper la première place dans l'ensemble des exportations argentines, l'évolution des années récentes est marquée par un flux croissant de biens et articles manufacturés. En 1969, les exportations de ces produits ont été de l'ordre de 550 millions de dollars dont 350 millions de produits industriels traditionnels, c'est à dire d'origine surtout rurale. Quoique restant en termes absolus à des niveaux modestes, les exportations de produits manufacturés non traditionnels ont eu tendance à croître sensiblement au cours des trois dernières années. Les industries argentines manifestent un certain dynamisme, une relative maturité et l'on entrevoit de larges possibilités dans divers domaines.

Par exemple les ventes à l'extérieur de produits chimiques ont atteint 56,9 millions de dollars en 1969 contre 48 millions en 1968. Les exportations de machines et appareils et de matériel électrique se sont de même chiffrées à 41,2 millions de dollars contre 30,2 précédemment. Les ventes de métaux et produits manufacturés, qui avaient doublé en 1968, atteignant 32,5 millions de dollars contre 15,9 millions en 1967, n'ont enregistré qu'une faible progression en 1969 (33,2 millions de dollars).

Pour promouvoir les exportations de produits manufacturés nouveaux, les Pouvoirs Publics ont mis en place diverses institutions et promulgué plusieurs lois et décrets :

- création d'un Service National des Exportations en vue de faciliter la recherche de marchés et placer les exportateurs argentins en position compétitive,

- création d'une Commission Nationale d'Assurance-Crédit à l'exportation comprenant des représentants des différents Ministères, des représentants des banques publiques, privées et des compagnies d'assurances. Le rôle de l'Etat consiste essentiellement à couvrir, avec l'appui du Trésor Public, les risques extraordinaires susceptibles de survenir dans le pays acheteur et les cas de force majeure qui empêchent l'acquéreur de la marchandise de faire face à ses obligations. Le risque commercial du crédit est couvert par les assureurs privés,

- création, par décret du 3 juin 1970 et sous forme d'une société anonyme, d'un organisme de promotion des exportations qui fera connaître les produits argentins par la participation à des foires et des expositions, par l'envoi de missions commerciales à l'étranger facilitant les contacts directs entre acheteurs et vendeurs potentiels,

- exonération totale de la T V A sur les ventes de produits exportés,
- remboursement de taxes ou impôts payés sur certains produits exportés,
- système de compensation des droits payés sur les matières premières importées,
- mise en place de lignes de crédits applicables au préfinancement et au financement des exportations de produits manufacturés et accordés à des conditions très favorables, de façon à renforcer la compétitivité des produits argentins sur les marchés extérieurs.

En dépit d'une évolution relativement lente, la tendance à l'augmentation des exportations argentines de biens manufacturés est encourageante. Elle devrait en effet contribuer à réduire progressivement la part, dans les exportations totales de l'Argentine, des produits agropastoraux trop sujets aux fluctuations des marchés mondiaux.

MONOGRAPHIES D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

412 - 1 Industrie de la viande

Le nombre de bovins commercialisés en 1968 a atteint 5,49 millions, en progression de l'ordre de 340.000 têtes par rapport à 1967; mais, du fait des restrictions imposées aux exportations, celles-ci ont diminué de 14,6% passant de 2,88 à 2,46 millions de têtes. En Argentine même, la consommation totale de viande bovine est très importante : elle a atteint 2 millions de tonnes en 1968, ce qui représente près de 85 kilos de viande par tête et par an. Le solde, qui est exporté, a oscillé ces dernières années entre 20 et 30% du total, suivant les catégories de viande. Cependant, étant donné les ressources que représente l'exportation de viande, un plan d'ensemencement de pâturages permanents de 220.000 ha est prévu pour accroître la production de viande de 80.000 tonnes destinées plus particulièrement à l'exportation.

Les 39 millions de dollars d'investissements que représente ce plan devraient être fournis à parts égales par la Banque Mondiale et le système bancaire national, et 27 millions de dollars devraient être attribués sous forme de crédits à des éleveurs et des fournisseurs de machines agricoles. En ce qui concerne les ovins, on a enregistré pendant les trois derniers mois de 1968 une baisse de 3,3% par rapport à 1967 et seulement 4,6 millions de têtes ont été commercialisées.

Les exportations annuelles de viande bovine fraîche, réfrigérée et congelée, de l'Argentine avoisinent en moyenne 40.000 tonnes. En 1967, 140.000 tonnes ont été destinées à la C E E, devenue ainsi le premier client (39% des exportations); l'Angleterre ancien client traditionnel absorbait en 1963, 42,6% des exportations, mais seulement 25,2% en 1967 et 9,3% pour les huit premiers mois de 1968. La C E E, qui importe également 4.700 tonnes de boeuf en conserve, importe plus particulièrement de la viande congelée, alors que l'Angleterre importait de la viande fraîche; cette dernière catégorie ne représente plus que 35% du tonnage exporté. La tendance générale est d'ailleurs d'exporter un produit plus élaboré (viande en morceaux, cuite, en conserve) ce qui en accroît la valeur ajoutée.

En ce qui concerne l'évolution des prix, après une forte hausse en 1964-65, on a assisté à une détente qui s'est transformée en détérioration à partir du second semestre de 1966. Depuis les cours se sont stabilisés à leur niveau de 1967. Les perspectives de la demande mondiale de viande bovine sont très favorables si l'on tient compte des différences existant à l'intérieur même des pays développés entre les niveaux de consommation déjà atteints (Italie, Grèce et Espagne devraient sensiblement accroître leur demande) et du potentiel des pays en voie de développement.

221-1 Sidérurgie

La sidérurgie constitue un des secteurs les plus importants de l'industrie argentine. Elle comprend 11 entreprises dont trois seulement sont intégrées. La production de ce secteur a enregistré un assez fort accroissement au cours des trois dernières années. La quantité d'acier produite

est en effet passée de 1,3 million de tonnes en 1967 à 1,7 million en 1970, tandis que la production de laminés se chiffrait dans le même temps à 2,01 millions de tonnes contre 1,2 pour les mêmes années. Le résultat obtenu en ce qui concerne les laminés a d'abord permis à l'Argentine de moins recourir aux importations; de plus, face à une demande extérieure accrue, elle a pu développer un courant d'exportation de produits tels que fils de fer, tubes avec ou sans soudure, en grande partie destinés aux Etats-Unis et aux pays de l'A L A L C (1).

La consommation apparente d'acier a atteint d'autre part 3,4 millions de tonnes en 1970. Aussi a-t-il été nécessaire de recourir à des importations substantielles d'acier brut : celles-ci sont par exemple passées de 1,15 million de tonnes en 1968 à 1,50 million de tonnes en 1969.

Selon les projections effectuées par la S O M I S A, entreprise sidérurgique intégrée, la consommation totale d'acier devrait s'élever régulièrement au cours des prochaines années pour finir par atteindre 5,9 millions de tonnes en 1977. Un plan sidérurgique couvrant la période 1969-75 devrait permettre de satisfaire cette demande.

256-6 Tannants végétaux

Le quebracho est un extrait tannant végétal dont la matière première existe en quantité très abondante en Argentine, mais dont la demande mondiale s'affaiblit du fait de la concurrence de plus en plus vive des produits synthétiques. La valeur des exportations semble se stabiliser autour de 12 à 15 millions de dollars par an, dont 5,4 vers la C E E et 0,5 vers les U S A.

(1) Association Latino-Américaine de Libre Commerce.

257 - 1 Produits pharmaceutiques

Les exportations de ce secteur sont dynamiques et atteignent en 1964 6 millions de dollars. On peut citer l'extrait ou le concentré de foie, exporté principalement vers l'Italie (1,2 million de dollars pour une production de 1,6 million de dollars), les préparations médicales présentées sous forme de médicaments exportées vers les autres pays d'Amérique Latine, l'insuline en cristaux ou sous forme liquide (772.000 dollars) exportée principalement vers l'Italie et l'U R S S, l'héparine brute (335.000 dollars) vers le Danemark et la France; enfin, les antibiotiques qui paraissent prendre de l'importance, la C E E en important en 1969 0,5 million de dollars en provenance de l'Argentine pour des importations totales de 1,3 million de dollars.

Les perspectives sont bonnes, encore qu'il soit difficile de prévoir l'évolution des prix qui dépendent de la politique suivie par les sociétés internationales et des accords conclus par les gouvernements.

COMMENTAIRES

L'Argentine, pays dont les exportations sont encore surtout agricoles ou de produits primaires essaie d'accroître et de diversifier ses ventes de produits manufacturés.

Industrie de la viande - Cette activité de valorisation qui constitue un des points forts de l'Argentine mériterait d'être développée dans les E A M A, disposant de ressources ou de potentialités en ce domaine. Ces pays pourraient, dans une certaine mesure, bénéficier d'avantages de proximité sur les marchés d'Europe Occidentale. Des mesures sont nécessaires pour développer un cheptel sain et productif sans en accroître excessivement le prix de revient.

Sidérurgie - L'Argentine dispose actuellement d'une sidérurgie en pleine expansion, et constituée avec l'aide de capitaux étrangers et exporte vers les marchés d'Amérique et des Etats-Unis et d'Europe des produits de première transformation de l'acier. L'implantation de sidérurgies en Afrique, susceptibles d'être compétitives sur les

marchés internationaux suppose la solution de problèmes multiples et complexes. Sans doute faudrait-il assurer en premier lieu une substitution aux importations des E A M A.

Tannants végétaux - Le ralentissement de la demande mondiale de tannants végétaux par suite de leur remplacement par des tannants synthétiques ou procédés nouveaux amène à s'interroger sur l'opportunité de développer une telle activité dans les E A M A. Toutefois, on pourrait dans une certaine mesure développer cette activité de valorisation de ressources locales après étude des possibilités réelles d'écoulement sur les marchés des pays industrialisés.

Produits pharmaceutiques - La réussite de l'Argentine dans l'industrie pharmaceutique est un exemple qui pourrait être suivi dans les E A M A. Il est certainement possible d'y trouver des substances à valoriser. L'étude de la pharmacopée traditionnelle pourrait mettre des chercheurs sur la voie de nouveaux produits thérapeutiques.

B R E S I L

- 224 - 4 Ferro-alliages
- 256 - 4 Menthe et menthol
- 411 - 3 Huile et tourteaux de soja
- 330 - Machines de bureau et à statistiques

MESURES VISANT AU DEVELOPPEMENT DES EXPORTATIONS DE PRODUITS MANUFACTURES

Le Brésil est un exportateur traditionnel de café, de coton, de minerai de fer et de sucre. Le total des exportations pour 1968 a atteint 1.890 millions de dollars, dont un tiers à destination des Etats-Unis et un quart vers la C E E. En 1969, la répartition géographique s'est légèrement modifiée puisque la part des Etats-Unis n'atteignait plus que 26 %, alors que la part de la C E E passait à 30 % et celle de l' A E L E à 13 %.

Les relations commerciales se sont développées notamment avec l'Allemagne, l'Italie et le Japon, et la structure des échanges s'est transformée, laissant une place de plus en plus importante aux exportations de produits manufacturés, ce qui traduit bien l'orientation de l'industrialisation du Brésil, mais aussi sa politique d'exportation.

Les industries naissantes avaient été fortement protégées par le contrôle des importations et il est apparu nécessaire de les rendre compétitives. A cet effet, un taux de change flexible a été instauré en 1968 et, en 1969, un ensemble de mesures d'exemptions fiscales et douanières sur des biens servant à la fabrication de produits exportables a été adopté. Ces exemptions sont même allées jusqu'à des réductions de l'impôt sur le revenu. Parallèlement, les conditions de crédit ont été assouplies pour les exportateurs.

Aussi les résultats de la balance commerciale ont-ils été très favorables en 1969 puisque pour les neuf premiers mois de la dite année, on enregistre une croissance des exportations de 23 %, alors que celle des importations ne dépassait pas 4 %.

MONOGRAPHIE D'INDUSTRIES EXPORTATRICES

256 - 4 Menthe et menthol

Les pays producteurs de menthe sont très nombreux : la menthe peut être cultivée sous des climats variés, ce qui entraîne de grandes différences dans les qualités produites. Le Brésil, le Japon et de façon générale les pays à climat tropical produisent essentiellement des menthes fines utilisées notamment en alimentation : confiseries, chewing-gum, sirops, alcool de menthe, produits dentifrices. Au Brésil, la production traditionnelle est souvent le fait d'exploitations familiales et, par conséquent, à prix de revient faible.

Le marché des huiles essentielles est fortement spéculatif : le cours de la menthe à menthol est déterminé par l'importance des offres du Brésil, principal producteur, et peut varier du simple au double, bien que la fourchette soit restée sensiblement la même depuis dix ans. Par contre, le cours des menthes fines est fonction de l'offre des Etats-Unis. Les exportations du Brésil dépassent 10 millions de dollars depuis 1967 et sont destinées aux industries des produits aromatiques des Etats-Unis (5,9 millions de dollars), de la Grande-Bretagne (0,5 million de dollars), de la France, de l'Allemagne Fédérale, des Pays-Bas (C E E 0,7 million de dollars) et de la Suisse.

411 - 3 Soja et tourteaux de soja

En quelques années, le Brésil est devenu le troisième producteur mondial de soja, loin derrière les Etats-Unis et la Chine. En une décennie, les exportations sont passées de 7,6 millions de bushels (1 bushel : 36 litres) en 1960 à près de 35 millions en 1969, dont 11,4 millions ont été exportés et représentaient 29 millions de dollars. On estime la récolte de 1970 à plus de 51 millions de bushels, dont 18,5 au moins seront exportés. Les exportations d'extraits de soja sont également en progression et en 1969 atteignaient 300.000 tonnes environ.

Ce résultat peut être attribué à la recherche scientifique sur le produit, à l'utilisation de techniques éprouvées et aux encouragements du gouvernement. Les principaux clients sont la C E E , et l'Espagne. Le niveau des prix sur le marché mondial étant resté très élevé, le gouvernement n'a jamais eu à intervenir pour aider les producteurs. Ceux-ci, cultivant le soja en alternance avec le blé, profitent des installations coopératives déjà établies pour le blé et rentabilisent leur exploitation.

330 - Machines de bureau et à statistiques

Le Brésil a exporté pour 39 millions de dollars de machines de bureau en 1969, dont 7,3 millions vers la C E E. La production est réalisée par des sociétés internationales qui cherchent à bénéficier des conditions favorables locales, notamment en ce qui concerne la main-d'oeuvre.

224 - 4 Sidérurgie : ferro alliages

Le Brésil jouit, dans ce domaine, d'un avantage comparatif important du fait de ses grandes réserves de minerai de fer à haute teneur (65 %) ; il possède 15 entreprises sidérurgiques productrices de ferro alliages, sur les 26 existant en Amérique Latine. La crise de 1967 était due à un fléchissement de la demande accompagné d'une hausse des coûts dans une situation de blocage des prix imposée par le gouvernement pour lutter contre l'inflation. Celui-ci a assoupli sa politique de prix et décidé un certain nombre de mesures (telle l'exonération des taxes d'importation sur les matières premières, matériel d'équipement et pièces de rechange pendant un délai de 30 mois) destinées à attirer les capitaux privés vers la sidérurgie. Aussi la production a-t-elle enregistré une très nette hausse : en 1969, 20 % en plus pour les aciers, 32 % pour les laminés plats par rapport à 1967, et, en ce qui concerne les ferro alliages, 15 % de plus en 1969 par rapport à 1968, avec une diversification de la production.

La production de ferro alliages spéciaux a été la suivante en 1969 :

- ferronickel 5.331 tonnes (en progression de 28 % par rapport à 1968)
- ferrochrome 2.221 tonnes (diminution de 39 %)
- ferrotitane 275 tonnes
- ferrotungstène 97 tonnes (diminution de 39 % également)
- ferromolybdène 163 tonnes
- ferrovanadium 11 tonnes,
- silico-calcium et silico-calcium-manganèse 120 tonnes.

PRODUCTION DE FERROALLIAGES AU BRÉSIL 1967-69
(en milliers de tonnes)

	Ferro-manganèse		Ferro-silicium			Silico-manganèse	
	76/80 % Mn	plus de 80 % Mn	40/55 % Si	70/85 % Si	plus de 85 % Si	60/65 % Mn 14/20 % Si	70/75 % Mn 14/20 % Si
1967	30,8	0,4	8,4	6,5	0,7	-	5,6
1968	34,3	1,1	0,1	9,3	0,4	-	7,0
1969	36,5	1,6	7,0	11,7	0,2	2,6	5,0

COMMENTAIRES

Le Brésil offre l'exemple d'un pays en voie de développement dont la politique d'encouragement à l'exportation de produits manufacturés concerne des activités très variées. Les résultats les plus intéressants sont surtout obtenus pour des industries de valorisation.

Fabrication de menthe et de menthol - Il est sans doute possible de développer dans certains E A M A une culture de menthe d'une finesse comparable à celle du Brésil. Une étude préalable du marché serait nécessaire, pour déterminer en particulier l'évolution de la demande, la possibilité pour de nouveaux producteurs d'y prendre place, la rentabilité à attendre. Les exportations seraient d'abord à envisager en direction du Marché Commun dans le cadre duquel les E A M A disposent de préférences tarifaires.

Soja et tourteaux de soja - Cette source de protéines de haute valeur connaît des usages croissants non seulement pour l'alimentation des animaux, mais pour l'alimentation humaine, en particulier pour la production d'aliments reconstitués (fromages, "beafsteacks" de soja). La culture du soja mériterait d'être développée en Afrique, ne serait-ce que dans le cadre d'une diversification des productions oléagineuses, en conformité avec l'évolution de la demande. Les conditions de régularité dans la qualité, dans le rythme des livraisons, sont d'une haute importance, puisqu'il s'agit de concurrencer des producteurs bien équipés et bien organisés.

Machines de bureau et machines à statistiques - Secteur d'activités assez fortement dominé au Brésil par des filiales de firmes étrangères, il semble que l'implantation en E A M A d'une industrie exportatrice de machines de bureau et machines à statistiques qui implique des investissements importants ne pourrait résulter que de transfert d'activité ou de création d'installations par des firmes importantes, sans doute multinationales (Ex. Olivetti, I B M, Honeywell-Bull, etc.).

Ferro alliages - Le succès obtenu à l'exportation de ferro-alliages par le Brésil est surtout lié au fait que ce pays dispose d'importantes réserves de minerai de fer à haute teneur et autres minerais spéciaux, et d'installations sidérurgiques en net développement (avec participation de capitaux nationaux et étrangers). Cette activité exportatrice ne pourrait être, dans un premier temps, envisagée que dans un E A M A disposant d'approvisionnements suffisants de minerais convenables, peut-être d'installations métallurgiques déjà existantes (par exemple, R.D. du Congo), surtout d'énergie électrique abondante et à bas coût.

C O L O M B I E

247 - 3 Industrie du Verre

Les exportations de la Colombie sont constituées pour les deux tiers par du café, les autres exportations essentielles étant le pétrole et les produits de la pétrochimie, certaines matières premières, les bananes, le tabac et le sucre. Cependant les exportations colombiennes de produits manufacturés sont actuellement en pleine croissance.

MESURES VISANT A L'ACCROISSEMENT DES EXPORTATIONS
DE PRODUITS MANUFACTURES

Pour développer encore davantage les exportations de biens et articles manufacturés, un certain nombre de mesures ont été prises :

- mesures d'encouragement à l'exportation.

Elles visent entre autres à supprimer toute restriction à l'exportation dans la mesure où les normes de qualité et les délais de livraisons sont respectés. Toutes les devises provenant de ces ventes devront cependant être remises à la Banque Centrale au taux de change officiel. Il existe deux marchés de devises : un marché parallèle, dit commercial, sur lequel s'échangent librement des certificats de change ("certificados de cambio") au taux fluctuant d'environ 13.50 pesos pour 1 dollar, et un marché de capitaux pour lequel le taux est fixé à 16,30 pesos pour 1 dollar. L'Office des changes peut cependant autoriser l'exportateur à utiliser une partie de ses devises étrangères : en vertu de la réglementation connue sous le nom du "Plan Vallejo" les producteurs et les exportateurs peuvent passer avec l'Etat des contrats qui les autorisent à importer hors taxes (douanières et consulaires) et sans dépôt préalable de caution comme sans licence. les matières premières et autres biens de production entrant dans la fabrication des produits destinés à l'exportation. D'autre part, les intérêts des prêts extérieurs obtenus pour l'installation ou l'agrandissement d'entreprises produisant pour l'exportation seront prélevés sur les recettes d'exportation.

- mesures d'ordre fiscal

Les deux systèmes classiques d'encouragement existent : admission temporaire et compensation par un remboursement de 85 % des droits versés.

Un autre avantage fiscal revêt une importance particulière. Il consiste en un "certificat de versement fiscal" ("certificado de abono tributario") qui est remis à l'exportateur et dont la valeur équivaut à 15 % de la valeur totale des devises déposées. Les certificats qui sont des effets au porteur librement négociables, sont acceptés au pair par les perceptions pendant une année au plus après la date de leur émission.

- mesures d'ordre financier

Dans le domaine financier, la banque centrale est autorisée à accorder des prêts à court terme aux exportateurs de produits manufacturés, les banques pouvant financer les importations de biens exportables au taux de 8 % pendant un an. Ces dernières peuvent aussi accorder un crédit commercial (180 jours) à un taux de l'ordre de 8 à 9,5 %.

- un fonds d'encouragement aux exportations centralise ce qui touche à l'exportation et en organise la promotion avec d'importants moyens.

ETUDE MONOGRAPHIQUE D'UNE INDUSTRIE EXPORTATRICE

On a choisi une industrie colombienne dont les produits ou fabrications figurent en très bonne place sur certains marchés de pays industrialisés.

247 - 3 Industrie du Verre

Installée près de Bogota, une usine fabrique du verre en feuilles de qualité jugée très concurrentielle, donc excellent produit d'exportation.

On estimait en 1965 que la production de verre qui était alors de l'ordre de 200.000 dollars passerait rapidement à 500.000 dollars et à plus long terme à 2 millions de dollars. On avait envisagé donc la création d'une usine qui se situerait près des sources de matières premières d'ailleurs d'excellente qualité et travaillerait uniquement pour l'exportation.

En 1969, les exportations colombiennes de verre à destination des Etats-Unis qui étaient supérieures à 1 million de dollars dépassaient largement celles du Mexique.

COMMENTAIRES

L'Industrie du Verre ne semble pas être a priori une activité à conseiller aux E A M A, sauf si certains de ceux-ci disposent d'éléments très nettement favorables. En effet, étant donné les disponibilités en matières premières existant un peu partout, cette activité non classée comme industrie de main-d'oeuvre ne constituerait pas non plus une activité de valorisation viable à l'exportation vers les pays industriels.

P É R O U

422 - Graisses, huiles et farines de poisson

En 1968, les exportations du Pérou représentaient 866 millions de dollars, dont 40% à destination des Etats-Unis. Deux principaux produits, la farine de poisson et le cuivre, comptaient pour 234 millions de dollars chacun, c'est-à-dire à eux deux pour près de 50% des exportations. Les autres produits exportés pour des valeurs de 68 à 56 millions de dollars sont l'argent, le fer, le sucre et le coton. Les importations, qui représentaient 630 millions de dollars, provenaient pour plus d'un tiers des Etats-Unis.

ETUDE MONOGRAPHIQUE

422 - Graisses, huiles et farines de poisson

Cette industrie s'est implantée au Pérou pour exploiter les ressources ichtyologiques locales, à savoir les bancs d'anchois qui croisent toute l'année dans les courants chauds (17°) longeant la côte péruvienne. La pêche a lieu toute l'année (mais principalement de mai à septembre), et procure de 6 à 10 millions de tonnes d'anchois par an. Elle occupe au moins 12.000 marins pour une flotte de plus de 1.000 chalutiers, basés pour 90% à Chimbote et Callao. Le poisson est livré, par un système d'aspiration, directement dans les usines situées principalement dans ces deux ports ; il est cuit, séché, broyé, ensaché et stocké pendant au moins vingt jours. On obtient une tonne de farine et 200 litres d'huile avec 5,33 tonnes de poisson; l'huile est un sous-produit.

La production de farine a atteint 2,1 millions de tonnes en 1970, en progression de 80% depuis 1963. Elle avait débuté dans les années 1950 et avait alors attiré un très grand nombre d'investisseurs jusqu'à la crise de 1960 où les cours sont tombés à 57 dollars la tonne. Cette crise a provoqué une concentration des entreprises et a entraîné en 1961 la création de la "Société Nationale des Pêcheries" chargée de répartir les quotas d'exportation et de maintenir les cours au-dessus d'un plancher de 100 dollars la tonne. Depuis lors, des prises de contrôle par des capitaux américains ont accéléré ce mouvement de concentration industrielle. L'usine moyenne traite maintenant 20.000 à 25.000 tonnes de poisson,

et emploie de 100 à 180 personnes. L'ensemble de la branche fait vivre directement ou indirectement 100.000 personnes et représente 25 % des investissements privés.

PRODUCTION ET EXPORTATIONS DE LA FARINE DE POISSON 1969-1970

(en millions de tonnes)

	PRODUCTION		EXPORT.		STOCK	
	69	70	69	70	1.1.70	fin 1970
P E R O U	1,6	2,1	1,6	1,7	0,3	0,6
M O N D E	2,9	3,4	2,8	2,7	0,4	0,8

L'année 1968 avait présenté un record de croissance avec déjà plus de deux millions de tonnes exportées (+ 33 % par rapport à 1967). Les exportations d'huile de poisson se sont élevées à 300.000 tonnes en 1968, représentant une valeur de 23,4 millions de dollars (200.000 tonnes en 1967 pour 21,5 millions de dollars). L'ensemble des quantités produites de farine de poisson et autres produits (huile, etc.) représentait en 1968 une valeur de près de 30 millions de dollars.

Les principaux importateurs sont la République Fédérale d'Allemagne (475.000 tonnes en 1970) un groupe de pays socialistes (435.000 tonnes), les Pays-Bas (182.000 tonnes), les Etats-Unis (135.000 tonnes) puis des pays latino-américains, l'Espagne, l'Italie, le Japon, la France, etc.

Le cours mondial de la tonne de farine de poisson est fixé à Hambourg. En moyenne, on peut l'estimer à 157 dollars en 1967, 128 dollars en 1968; le prix de l'huile, quant à lui, était estimé à 110 dollars la tonne en 1967 et 72,5 dollars la tonne en 1968.

La demande mondiale d'aliments pour le bétail est en développement mais l'expansion de la farine de poisson dépend de la préférence qui pourrait être donnée à d'autres sources de protéines : protéines de déparaffinage des pétroles bruts, tourteaux d'oléagineux, en particulier farine de soja.

L'avenir de cette branche d'industrie dépend aussi de la limitation de l'exploitation sauvage des ressources ichtyologiques. A noter l'arrivée du Chili sur le marché.

COMMENTAIRES

Le facteur déterminant du succès du Pérou dans la production de farine de poisson est la disponibilité de ressources exceptionnelles : abondance d'une espèce unique, capturée facilement, transférée rapidement dans les unités de traitement. On obtient ainsi une farine de qualité régulière, conforme aux exigences de la demande. Mais il suffit qu'intervienne une irrégularité climatique, comme on en observe environ tous les dix ans sur les côtes péruviennes, pour que l'approvisionnement manque : les producteurs perdent alors une partie de leur clientèle, qui se tourne vers d'autres approvisionnements comme la farine de soja ou celle de graine de coton, et qu'il n'est pas facile de reconquérir.

Il semble qu'aucun E A M A à frontière maritime ne puisse disposer de quantités importantes de poissons d'espèce unique, aussi faciles à capturer et à transformer en farine.

Il reste possible de traiter des déchets de conserverie et des invendus d'espèces diverses recueillis au voisinage des ports de pêche : on le fait par exemple au Sénégal. Mais ces disponibilités resteront limitées et les farines produites, de qualité inférieure, auront des débouchés restreints et peu rémunérateurs.

A N N E X E 4

INDUSTRIES DE MAIN - D' OEUVRE

INDUSTRIES DE MAIN D'OEUVRE

OBJET DE L'ETUDE

Les pays en voie de développement disposent, par définition, de peu de capital et de peu de qualification technique. Les avantages comparatifs dont ils peuvent bénéficier dans la fabrication de produits destinés à l'exportation résident soit dans des industries de valorisation de ressources locales soit, en ce qui nous concerne ici, dans des industries nécessitant peu de capital et de main d'oeuvre qualifiée et utilisant de façon intensive une force de travail à la fois nombreuse et relativement peu qualifiée.

Il s'agit donc de dresser un état des différentes industries utilisant une part importante de main-d'oeuvre non qualifiée, et orientées vers l'exportation. Ces différentes activités devraient pouvoir être créées sur place ou être relativement transférables des pays industrialisés vers des pays en voie de développement et plus particulièrement, dans le cadre de cette étude, vers les E A M A.

Il convient d'établir pour cela un classement ordinal des divers groupes d'activités industrielles, sur la base d'un ratio exprimant l'importance de la main-d'oeuvre non qualifiée dans le processus industriel.

Pour l'établissement de ce classement on s'est largement inspiré des recherches faites récemment aux Etats-Unis par l'équipe du Professeur Hal. B. Lary, Directeur de recherches au National Bureau of Economic Research. Ses conclusions ont été condensées dans un ouvrage paru en 1968 sous le titre "Imports of Manufactures from Less Developed Countries".

Ces recherches ont en effet permis l'établissement d'un classement ordinal de l'ensemble des branches industrielles sur la base d'un critère commun, la valeur ajoutée brute par employé. Cette étude a aussi montré que le classement restait à peu près le même d'un pays à l'autre, et même du pays le plus développé au pays le moins développé.

Il s'avère donc possible d'appliquer aux pays en voie de développement l'analyse méthodologique faite à ce sujet à partir de la nomenclature d'activités économiques américaine et vérifiée par une approche, certes plus grossière mais suffisamment précise, des industries d'autres pays industrialisés ou en voie de développement. Les comparaisons d'industrie à industrie effectuées pour tester la validité des résultats de la méthode de classement appliquée à l'industrie américaine, ont été faites pour le Japon, la Grande-Bretagne, l'Inde.

Selon Lary, les pays en voie de développement pourront tirer parti d'un certain nombre d'avantages comparatifs à condition d'axer, dans une première étape, leur industrie sur la fabrication d'un certain nombre de produits manufacturés destinés à l'exportation. Outre les activités basées sur la valorisation de ressources locales, ces pays pourraient aussi développer avec profit des industries utilisant de façon intensive une main-d'oeuvre nombreuse et à bon marché.

Cette division internationale des activités implique que, parallèlement, les pays industriels y trouvent l'occasion de mieux spécialiser leur industrie et d'orienter leur main-d'oeuvre de secteurs traditionnels vers des industries où la combinaison de facteurs, c'est à dire force de travail et ressources en capital, sera encore plus efficiente et plus productive.

Mais il est possible que cette conception soit mal accueillie par les pays en voie de développement. Ces derniers seront sans doute amenés à considérer que la spécialisation de leur industrie dans des activités de production recourant à des processus de fabrication relativement simples les exposera de façon excessive à la concurrence et aux risques du commerce international, et pourrait par là même constituer un frein pour leur développement.

On peut répondre à cela que l'implantation et le développement dans une première étape, d'industries de main-d'oeuvre dans certains pays en voie de développement pourraient faciliter ou créer les conditions nécessaires à l'installation ultérieure d'industries de capital.

On peut enfin reprocher à cette approche, même en restant dans le cadre d'une analyse de coûts comparatifs, de trop mettre l'accent sur l'intensité du facteur "travail" et de négliger l'existence ou l'absence d'autres conditions susceptibles d'affecter la capacité des pays en voie de développement à commercialiser ou vendre des produits manufacturés sur les marchés des pays développés.

Certains pays pourront être, sur ces différents points, avantagés par rapport à d'autres. On constate, par exemple, que certaines industries sont plus dépendantes de leur marché que d'autres. La proximité et les facilités de communication entre producteur et consommateur pourront dans certains cas influencer sur leur localisation. L'implantation et la localisation d'une industrie du meuble seront ainsi davantage conditionnées par ses possibilités de débouchés que celle de contreplaqués ou de conteneurs en bois. Il en sera de même de l'industrie productrice de biens ou articles métalliques de consommation intermédiaire par rapport à celles utilisant ces derniers comme inputs pour leurs productions. Mais dans ce cas, la rapidité croissante des communications internationales et l'expérience acquise par certains pays, en ce qui concerne les possibilités de s'approvisionner sur des marchés extérieurs, pourront créer les conditions nouvelles d'implantation d'activités industrielles là où les coûts de production sont les plus bas. Dans ce dernier cas, des pays à bas coûts de main-d'oeuvre pourront bénéficier d'autre part d'une prime de proximité. C'est à ce titre d'ailleurs que des sociétés d'origine américaine ont créé des filiales et encouragé la construction d'usines de composants électroniques dans des pays à bas niveau de salaires : Sud-Est asiatique, Amérique Centrale, Caraïbes et zone frontalière du Nord-Mexique (basse Californie). Il serait d'autre part intéressant de souligner à ce sujet les possibilités de la sous-traitance internationale, et le rôle que pourraient y jouer des entreprises petites et moyennes. Il sera en effet plus facile d'implanter dans les pays en voie de développement des entreprises de dimension moyenne dont la création ne nécessite pas d'investissements trop importants. Leur rôle vis à vis des grandes entreprises des pays industrialisés consisterait à fournir à ces dernières des pièces ou des composants pour l'assemblage.

METHODE ET CRITERES DE SELECTION

A - CHOIX D'UNE NOMENCLATURE D'ACTIVITE

On s'est reporté aux statistiques américaines tirées du dernier recensement effectué sur la base d'une nomenclature d'activité assez fine. Ce recensement réalisé par le "Bureau of Census" du département du commerce américain remonte à 1968 et porte sur l'ensemble de l'année 1967 et les 8 années précédentes. N'ayant pas pu disposer à temps de la totalité des fascicules définitifs, nous avons de ce fait été amenés à choisir comme année de référence les résultats corrigés pour 1966.

La nomenclature choisie est celle utilisée par le Bureau of Census dite "Classification Industrielle Standard" (code SIC). On s'est limité aux rubriques à 4 chiffres, chacune d'elles correspondant à une catégorie industrielle. On obtient ainsi 430 catégories contre 227 en France (recensement de 1962). On y a inclus les industries textiles, la confection et l'habillement. Ces groupes d'industries, bien que non pris en compte dans l'étude en cours, offrent cependant des exemples types d'activités industrielles utilisatrices de main-d'oeuvre relativement peu qualifiée et qui répondent dans une certaine mesure aux conditions de transférabilité. Nous avons pensé qu'il serait intéressant de situer ces industries par rapport aux autres dans le classement effectué.

On a enfin établi, en ce qui concerne les industries de main-d'oeuvre et autres activités retenues, une grille de passage entre la nomenclature américaine (code SIC) et celle utilisée par l'Office Statistique des Communautés Européennes (NACE). Ce travail de raccordement a pour but essentiel de permettre une plus grande cohérence entre les différentes parties de l'étude globale : industries de main-d'oeuvre, industries de valorisation, et liste de demande.

B - CRITERES DE SELECTION

La motivation principale de cette approche est la recherche de tout élément qui permette un abaissement du prix de revient. Si on admet

comme postulat que les pays en voie de développement disposent généralement d'une main-d'oeuvre nombreuse et relativement peu qualifiée, on a donc intérêt à classer les industries selon des critères faisant apparaître leur plus ou moins grand caractère d'industries de main-d'oeuvre. Le coût et l'importance de la main-d'oeuvre devront donc avoir un rôle déterminant dans la combinaison des facteurs de production et leur coût global.

L'objectif recherché est d'établir un classement ordinal des industries. On est donc amené à choisir un critère principal. Les résultats devront être ensuite précisés, voire même corrigés par l'utilisation de critères dits secondaires.

a) le critère principal - la valeur brute ajoutée par employé

L'utilisation dans le cadre de cette étude d'un critère de classement traditionnel tel que le coefficient de capital présentait un certain nombre d'inconvénients. Outre le fait qu'il corresponde à un raisonnement en termes de stocks donc relativement statique, le coefficient de capital ne permet d'autre part pas de mettre suffisamment en évidence les parts relatives, dans le processus de production, des inputs de capital et de travail, voire même l'apport du personnel qualifié. Enfin et surtout les statistiques disponibles à ce sujet sur le plan international sont assez rares et peu cohérentes.

Basée sur un raisonnement en termes de flux de services, l'utilisation de la "valeur ajoutée brute par employé" présente au contraire un certain nombre d'avantages. Utilisée comme guide en ce qui concerne la valeur relative des inputs de travail et de capital dans le processus de production, elle permet entre autres de mieux analyser la part de leurs principales composantes. La motivation principale du choix d'un tel critère est qu'il existe des statistiques de valeur ajoutée obtenues par recensement dans un nombre suffisant de pays développés et pays en voie de développement. Les recherches effectuées par le professeur Lary en vue de tester ce critère ont permis d'en montrer

les avantages, notamment en tant que mesure de l'intensité des facteurs de production, mais aussi d'en fixer les limites.

b) critères secondaires

On en a retenu 5 :

1 - le nombre d'ouvriers par rapport à l'emploi total - Ce rapport peut être considéré comme un des éléments caractéristiques du choix des industries de main-d'oeuvre. Il a pour corollaire la part des salaires ouvriers dans le total salaires et appointements. On ne dispose par contre pas de renseignements suffisants concernant le niveau de qualification de la main-d'oeuvre et sa ventilation en catégories socio-professionnelles.

2 - l'investissement fixe par ouvrier - Le chiffre utilisé a été obtenu en divisant pour chaque catégorie industrielle la valeur en fin d'année des immobilisations ou actifs dépréciables (immeubles, équipements et machines) par le nombre d'ouvriers. La totalité de ces éléments n'ayant pas pu être obtenue pour 1966, on s'est référé à des données directement comparables et disponibles pour 1964. Etant donné que les industries de main-d'oeuvre sont par définition peu capitalistiques, le critère investissement fixe par ouvrier (dont la valeur est, dans ce cas, généralement inférieure à 10.000 dollars) combiné avec le critère précédent a en outre permis de retenir quelques industries moins bien classées selon la valeur ajoutée par employé.

3 - la part des salaires et appointements dans la valeur ajoutée brute.

4 - le nombre d'établissements et le nombre de salariés.

5 - l'évolution des livraisons en valeur : l'évolution des livraisons de chacune des catégories industrielles prises en considération est aussi un élément important à retenir, notamment dans l'hypothèse d'un transfert d'activité.

On n'a malheureusement pas pu disposer de renseignements qualitatifs suffisants sur le niveau d'équipement de ces industries ou sur la technologie utilisée d'une part, sur la valeur spécifique des produits ou groupes de produits d'autre part.

"LA VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN TANT QUE CRITERE DE CLASSEMENT
DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES

A - FONDEMENT THEORIQUE

La méthode utilisée par Hal B. Lary a pour point de départ la question suivante : si on admet que les pays en voie de développement doivent accroître de façon importante leurs exportations de biens manufacturés à destination des pays industrialisés, quels produits répondront le mieux à cet objectif ?

Le théorème dit de "proportion des facteurs" attribué à Heckscher et Ohlin, essaie de répondre dans la mesure du possible à cette question. Selon ce théorème, on peut considérer que les différents pays peuvent disposer d'avantages comparatifs dans la fabrication de biens requérant des inputs relativement importants de facteurs particuliers de production (c'est à dire travail, capital ou ressources naturelles) dont ils seront les mieux pourvus. Ils seront au contraire en principe désavantagés dans la production de biens utilisant une proportion importante de facteurs dont ils disposent en quantité réduite ou pas du tout.

Dans le contexte de cette étude, cela pourrait signifier que, à l'exception des industries dites de "valorisation de ressources locales", les pays en voie de développement seraient amenés à se spécialiser dans la fabrication de biens requérant une forte proportion de main-d'oeuvre et importeraient de préférence des produits d'industries nécessitant d'importantes ressources en capital.

S'il apparaît en partie plausible, ce théorème a été cependant sévèrement critiqué. On lui reproche notamment ses imperfections et surtout de ne refléter ni la réalité ni la complexité du commerce international et des échanges de produits d'industries techniquement avancées.

Il s'appliquerait d'autre part davantage aux échanges entre pays développés plutôt qu'à ceux réalisés avec les pays en voie de développement.

Hal B. Lary s'y réfère cependant pour deux raisons importantes :

- d'une part, la variable utilisée comme mesure d'intensité des facteurs de production, c'est à dire la valeur ajoutée brute par employé dans les industries manufacturières, permet un traitement intégré des flux de services rendus par le capital et le travail dans ces industries. Or dans la plupart des études précédentes la contribution du capital est mesuré comme un stock plutôt que comme un flux de services; celle du travail est simplement exprimée en hommes-heures ou en hommes-années sans pour autant tenir compte des niveaux de qualification.

- d'autre part, les comparaisons internationales faites à ce sujet justifient en partie ce théorème, le classement obtenu sur la base du critère relatif à l'intensité des facteurs de production restant à peu près le même d'un pays à l'autre.

Il importe toutefois de tenir compte, dans l'interprétation de la valeur ajoutée, de sa structure et de ses différents composants. Notons d'abord que la valeur ajoutée manufacturière (value added by manufacture) utilisée ici n'est pas identique à la notion utilisée en comptabilité nationale. Elle est obtenue en soustrayant du chiffre des ventes le coût des approvisionnements (matériaux, fournitures, fuel, énergie) et en ajustant le résultat selon la variation des stocks. Elle n'exclut pas les achats de services (entretien et réparation, études, recherches et développement, publicité, P et T, assurances, royalties, redevances pour l'utilisation de brevets...).

Dans le tableau ci-après la part des salaires et appointements et autres revenus du travail versés en 1957 par rapport à la valeur ajoutée brute de l'ensemble des industries manufacturières américaines est nettement supérieure à celle des dépenses relatives au capital. Outre le fait que certains de ces éléments sont intimement liés à la structure et au niveau d'évolution de l'industrie américaine, leur comparaison permet de mieux caractériser les industries de main-d'oeuvre et industries de capital. Des enquêtes ou sondages effectués auprès d'entreprises ont par ailleurs permis dans certains cas de mesurer l'impact et l'importance de dépenses diverses (publicité, dépenses pour achats de brevets et licences, etc...) dans certaines industries telles que pétrole, chimie, tabac et certains biens d'équipement .

STRUCTURE DE LA VALEUR AJOUTEE DANS
L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES MANUFACTURIERES AMERICAINES
EN 1957 (en milliards de dollars)

	en valeur	en %
	(Md de \$)	
<u>I - SALAIRES ET APPOINTEMENTS ET AUTRES REMUNERATIONS</u> <u>DU TRAVAIL</u> , dont :	<u>91,9</u>	<u>62,2</u>
1 - salaires et appointements dans Ets.productifs	76,4	(51,7)
2 - suppléments aux salaires et appointements	6,0	
3 - salaires + appointements dans sièges sociaux et annexes, département de vente et Ets.auxiliaires	7,0	
4 - salaires imputés à propriétaires d'entreprises "unincorporated" (1)	2,5	
<u>II - DEPENSES RELATIVES AU CAPITAL</u> , dont :	<u>37,5</u>	<u>25,4</u>
5 - bénéfiques des sociétés avant impôts	22,1	(15,0)
6 - dépréciation	7,3	
7 - services de réparation et entretien achetés à d'autres firmes	4,5	
8 - impôt sur la propriété	1,5	
9 - assurances	0,7	
10 - dépenses pour location	1,4	
<u>III - AUTRES DEPENSES DIVERSES</u> (2)	<u>18,4</u>	<u>12,4</u>
VALEUR AJOUTEE	147,8	100,0

source : Hal. B. Lary : "Imports of Manufactures from less developed countries",
1968

(1) estimations

(2) obtenue par différence, cette rubrique est censée inclure : dépenses publicitaires, contentieux, voyage et communications, paiement de royalties, acquisitions de brevets ou licences, achat de services de recherche et consultation à d'autres firmes, autres services professionnels et autres dépenses diverses.

B - LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" COMME CRITERE DE CLASSEMENT

La méthode de classement que nous avons adoptée a donc consisté à utiliser sur la base des données relatives à l'année 1966, dans le cadre du recensement de 1967, "la valeur ajoutée brute par employé" comme mesure des différences interindustrielles en fonction de l'intensité des facteurs de production. Pour mieux mettre en évidence la validité du critère choisi, on a scindé la valeur ajoutée par employé en deux parties distinctes : salaires et appointements d'une part, le reste de la valeur ajoutée d'autre part. Chacun de ces éléments a été ensuite divisé par l'emploi total dans chaque industrie. Les différences constatées d'une industrie à l'autre en valeur ajoutée par employé sont de ce fait censées refléter les différences dans les flux agrégés de services provenant des facteurs de production employés dans le processus industriel et excluant évidemment les inputs de facteurs indirects tels que les matières utilisées.

La combinaison des différents critères secondaires à la valeur ajoutée par employé met en évidence l'objectif recherché.

C - CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES

On a établi un classement ordinal des différentes industries par valeur croissante du critère principal, la valeur ajoutée par employé. En combinant ensuite les différents critères de classement (valeur ajoutée par employé, nombre d'ouvriers par rapport à l'emploi total, investissement fixe par ouvrier, etc...) on constate qu'il y a ainsi une étroite liaison entre les valeurs ajoutées par employé les plus basses et les industries utilisant une main-d'oeuvre relativement nombreuse et peu qualifiée et disposant de peu de capital d'une part, et entre les valeurs ajoutées par employé les plus élevées et les industries utilisant une part relative la plus importante de capital physique et de main-d'oeuvre qualifiée d'autre part.

a) première sélection

Le classement ordinal en fonction de la valeur ajoutée par employé permet de classer les industries en trois groupes distincts :

- groupe A - Industries de main-d'oeuvre

Dans le groupe d'industries dites "labor intensive", que nous appelons "industries de main-d'oeuvre" et dont la valeur ajoutée par employé varie approximativement de 4.000 à 12.000 dollars, on retrouve un certain nombre de groupes d'activités assez homogènes : textile, habillement et confection, cuir et produits en cuir, bois et produits en bois, ainsi qu'une large gamme de produits d'industries diverses (fabrication de chandelles, bijoux^{et} joaillerie, jeux et jouets, parapluies et ombrelles, fleurs artificielles, motocycles et cycles, produits de la pierre, briques, lampes abat-jour, tubes électroniques, composants, ustensiles de cuisine, navires de plaisance et embarcations, etc...).

- groupe C - Industries de capital

Dans le groupe d'industries dites "capital intensive", que nous appellerons "industries de capital" dont la valeur ajoutée par employé se situerait approximativement entre 15.000 et 53.000 dollars, on trouve aussi des groupes d'activités relativement homogènes : industries chimiques, raffinage du pétrole, industries du tabac (sauf cigares), industries alimentaires, industries de boissons, ciment hydraulique, édition, industries pharmaceutiques, industrie automobile, construction d'avions, industries des pneumatiques, pâtes à papier, certains biens d'équipement.

- groupe B - Groupe d'industrie intermédiaire

Enfin entre ces deux groupes se situe toute une gamme d'activités occupant une position intermédiaire sans qu'il soit pour autant possible de les classer avec précision. Leur valeur ajoutée par employé varie approximativement de 12.000 à 15.000 dollars.

Parmi elles, on retrouve des industries dont l'activité est essentiellement basée sur le travail du métal (quincaillerie, estampage, outillage, etc...) industries de pièces et accessoires, matériels de ventilation, fabrication de postes de radio et télévision, etc...

Les exportations de ces produits effectuées par les pays en voie de développement ont été jusqu'ici assez marginales. On peut cependant considérer que certaines de ces industries pourront constituer pour ceux-ci à terme un complément d'activités.

Au titre d'industries de main-d'oeuvre susceptibles d'être orientées vers l'exportation nous avons donc retenu toutes les activités du groupe A, à l'exception de :

- activités du textile, confection, habillement (SIC : 22 et 23) qui ne font pas partie de cette étude,
- fabrication de tabac en feuille, séchoir (SIC : 2141),
- emballage de poissons frais ou congelés (SIC : 2036),
- fabrication de glace hydrique (SIC : 2097) : produit non exportable,
- fabrication d'armes et de munitions (1929, 1911 + 1999 et 1931),
- boulangerie, pâtisserie (SIC : 2051).

Le classement obtenu à ce stade de l'analyse reste cependant assez grossier. Nous avons donc opéré une deuxième sélection parmi les industries non retenues comme industries de main-d'oeuvre.

b) deuxième sélection : établissement d'une liste complémentaire d'activités

La deuxième sélection a consisté à repêcher dans le groupe intermédiaire un certain nombre d'industries non classées comme industrie de main-d'oeuvre selon le critère de la valeur ajoutée, en faisant intervenir deux critères secondaires : le rapport ^{du} nombre d'ouvriers par rapport à l'emploi total et la

valeur de l'investissement fixe par ouvrier. Nous avons retenu comme seuil de sélection un investissement fixe par ouvrier égal ou inférieur à 10.000 dollars et un rapport ouvrier/emploi total égal ou supérieur à 76%.

Nous obtenons la liste complémentaire d'activités suivante :

- 3369 - fonderie de métaux non ferreux, non classés
- 3451 - tréfilerie
- 3323 - fonderie d'acier
- 3362 - fonderie de cuivre, bronze, laiton
- 3642 - fabrication d'articles d'éclairage
- 3621 - fabrication de moteurs et générateurs électriques
- 3432 - fabrication d'éléments et garnitures en cuivre, pour plomberie, robinetterie
- 2031 - conserveries, installations pour préparations de produits de la mer
- 3631 - fabrication d'équipement de cuisine familiale
- 3871 - fabrication de montres, réveils, horloges
- 3444 - tôlerie, travail de tôles en feuilles pour construction
- 3914 - argenterie
- 3643 - fabrication de petit appareillage électrique
- 2033 - conserveries, mise en boîte de fruits et légumes, etc...
- 3651 - fabrication de récepteurs de radio et télévision
- 2649 - fabrication de produits divers en papier carton transformé
- 3831 - fabrication de lentilles et instruments d'optique
- 3841 - fabrication d'instruments médicaux et chirurgicaux
- 2371 - fabrication d'articles ou produits en fourrure
- 3461 - estampage métallique
- 3429 - quincaillerie
- 3634 - fabrication d'articles de ménage et ventilateurs électriques
- 3544 - fabrication d'outils spéciaux, matrices, etc...
- 3632 - fabrication de réfrigérateurs ménagers
- 3315 - étirage de l'acier
- 3694 - fabrication d'équipements de moteurs électriques
- 3652 - fabrication de disques
- 3742 - construction de voitures à voyageurs, wagons et véhicules sur rails

Les mêmes motifs nous amènent en outre à repêcher quatre industries qui se trouvent rangés dans le groupe C par l'application du critère principal de classement :

- 3913 - lapidairerie et travail de pierres gemmes
- 3565 - fabrication de moules et modèles industriels
- 3692 - fabrication de piles électriques (sèches ou mouillées)
- 3641 - fabrication de lampes électriques.

Il semble qu'étant donné les différents critères pris en considération le classement obtenu pour ces industries eu égard à la valeur ajoutée par employé ne reflète pas leur caractère réel. Ajoutons à cela qu'en ce qui concerne les deux dernières activités et notamment les lampes électriques, l'analyse comparative faite par Hal. B. Lary sur les Etats-Unis et le Japon permet de considérer que dans les pays en voie de développement elles seraient nettement mieux classées selon le critère relatif au caractère d'industrie de main-d'oeuvre.

Enfin on peut en dernière analyse ajouter à cette liste un certain nombre de sous-activités n'apparaissant pas dans les rubriques à quatre chiffres, mais qui sont en réalité, eu égard aux recherches faites à ce sujet par l'équipe du professeur Lary, des activités de main-d'oeuvre.

On retiendra donc les sous-activités suivantes :

- 32321 - fabrication d'articles de nouveauté, de cuisine et de table en verre
- 38611 - fabrication d'équipement de projection fixe, agrandisseurs et appareils de photographie
- 34521 - boulonnerie industrielle standard
- 34211 - coutellerie : ciseaux, tondeuses, etc... (non compris lames de rasoir et rasoirs mécaniques).
- 34611 - fabrication d'ustensiles de cuisine et de ménage émaillés
- 34614 - fabrication d'ustensiles de ménage et couverts en aluminium
- 34615 - fabrication de couverts et ustensiles en autres métaux
- 34294 - quincaillerie, boulonnerie pour constructeurs et équipement de transport (construction auto, aéronautique, etc...).

Les tableaux qui suivent présentent le classement des industries manufacturières des U S A selon l'ordre croissant de la valeur ajoutée par personne employée. On trouvera donc successivement les trois groupes d'industries précédemment annoncés (de main-d'oeuvre, intermédiaire, de capital).

Une autre série de tableaux présente ensuite l'évolution du chiffre d'affaires (livraisons) sur huit années consécutives pour les activités du groupe A qui ne relèvent pas des industries textiles ni de l'habillement. Cette évolution reflète le dynamisme de la demande correspondante aux U S A, sauf éventuellement pour des activités où l'importation se substituerait progressivement à la production locale. Le chiffre des "livraisons" (value of shipments) représente en principe la valeur nette des ventes, sortie usine, compte tenu des ristournes et remises diverses, non compris les frais de transport ni les taxes indirectes.

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966.

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établiss. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (en dollars)						
	- Groupe A : INDUSTRIES DE MAIN D'OEUVRE									
2443	Fabr. de conteneurs en plaqué et contreplaqué	4.271	3.333	938	84	3,0	92	2.347	78	57
3151	Fabr. de gants et mitaines en cuir	4.978	3.392	1.586	147	7,4	87	989	68	41
2292	Fabr. de produits de dentelle	5.173			142	5,2	92		59	
2327	Conf. de pantalons (séparés)	5.295			690	9,1	91		61	
2369	Conf. de vêtements de dessus pour enfants, divers	5.362			480	38,1	91		62	
2321	Conf. de chemises et robes de chambres pour hommes	5.424			768	113,0	91		60	
2263	Fabr. d'ustensiles de ménage en faïence fine	5.436	4.349	1.087	21	6,3	90	3.706	80	72
2328	Conf. de vêtements de travail pour hommes et garçonnets	5.511			462	73,2	91		54	
2429	Fabr. de produits spéciaux divers de scierie	5.560	3.653	1.907	525	7,2	90	4.685	66	43
2252	Fabr. de produits de bonneterie	5.609			448	44,0	92		58	
2352	Conf. de chapeaux (sauf modiste)	5.652			366	12,7	90		74	
2341	Conf. de sous-vêtements pour dames et enfants	5.747			890	79,5	90		59	
2322	Fabr. de sous-vêtements pour hommes et garçonnets	5.774			87	13,8	95		57	
2381	Conf. de blouses et gants de travail	5.915			172	15,9	91		57	
2254	Conf. de sous-vêtements tricotés	6.180			113	32,3	89		59	
2331	Conf. de blouses pour dames	6.254			990	65,2	89		55	
2652	Fabr. de boîtes serties en carton	6.285	4.517	1.768	454	20,9	87	6.349	72	51
2389	Conf. de vêtements divers	6.336			249	8,7	85		62	
3142	Fabr. de pantoufles, sandales d'intérieur	6.340	3.876	2.464	132		86	1.428	61	54
2363	Conf. de vestes et complets pour enfants	6.370			231	12,2	86		58	
2426	Fabr. de planchers, parquets, travail de bois durs	6.390	3.920	2.470	665	30,1	91	4.417	62	46
2395	Plissage et couture	6.396			1.107	13,4	87		55	
2351	Fabr. d'articles de mode	6.421			477	9,6	89		61	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établiss. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (en dollars)						
3942	Fabr. de poupée (poupées, pièces, vêtements)	6.427	3.552	2.875	340	11,6	90	1.868	55	50
2292	Fabr. de cordes et ficelles	6.529			169	9,1	87		65	
2384	Fabr. de robes de cérémonie	6.530			241	12,1	89		56	
2335	Fabr. de robes pour dames	6.532			5.225	192,0	88		58	
2339	Fabr. de vêtements de dessus pour dames, divers	6.591			1.100	68,3	87		57	
3171	Fabr. de sacs à main et bourses en cuir	6.596	3.987	2.609	496	22,7	89	926	61	51
3172	Fabr. de petits articles en cuir	6.743	4.013	2.770	296	15,6	84	1.800	60	54
2329	Fabr. de vêtements divers pour hommes et enfants	6.752			549		89		55	
2251	Fabr. d'articles de bonneterie pour dames (sauf chaussettes)	6.807			255	52,8	91		55	
2361	Fabr. de blouses et vêtements de dessus pour enfants	6.820			622	34,9	89		52	
2441	Fabr. de boîtes et autres emballages cloués	6.887	4.347	2.540	596	16,4	89	4.341	60	42
2787	Fabr. de passementerie	6.893			277	9,4	84		59	
2442	Fabr. de boîtes et caisses en bois plaqué et contreplaqué	6.994	3.754	3.240	134	11,0	89	3.528	63	44
2141	Fabr. de chaussures (sauf chaussures en caoutchouc)	7.019	3.969	3.050	951	206,0	91	1.341	57	55
2394	Fabr. de produits de grosse toile	7.067			860	14,5	81		57	
2391	Fabr. de rideaux et draperies	7.089			1.430	26,6	90		51	
3171	Fabr. de parties pour chaussures en cuir (semelles, etc.)	7.226	4.496	2.730	379	14,5	86	2.069	62	37
2259	Fabr. d'articles tricotés	7.296			62	3,7	94		51	
3161	Fabr. de malles, valises	7.317	4.230	3.087	333	19,6	87	2.583	58	52
2799	Fabr. de produits textiles divers	7.330			819	28,4	86		53	
2253	Fabr. de vêtements de dessus tricotés	7.433			1.179	77,0	87		58	
2015	Préparation et emballage de volailles	7.439	3.500	3.939	843	75,2	91	3.440	47	20
2392	Fabr. d'articles et fournitures textiles pour intérieur	7.539			1.228	44,7	85		54	
2385	Fabr. d'imperméables et autres vêtements étanches	7.585			319	18,4	88		54	
3262	Fabr. d'ustensiles de ménage en porcelaine	7.627	5.076	2.551	39	6,6	85	5.494	67	84

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
3199	Fabr. de produits divers en cuir	7.652	3.778	3.874	365	6,3	84	2.089	50	53
2297	Installation de peignage, cardage	7.670			68	5,8	88		63	
2311	Fabr. de complets et vestes pour hommes et garçonnets	7.675			1.003	133,6	89		59	
2141	Fabr. de tabac en feuilles, séchoir	7.690	4.145	3.545	119	13,1	84	12.581	54	07
2789	Reliure et travaux divers	7.751	4.957	2.794	1.018	32,6	88	3.784	64	72
3281	Produits de la Pierre	7.867	5.285	2.582	811	17,2	83	7.033	67	60
2036	Indust.d'empaquetage de poissons frais ou congelés	7.906	3.411	4.495	497	19,2	88	3.121	43	30
3269	Fabr. de produits divers de poterie	7.962	4.522	3.440	434	9,2	84	7.277	57	66
2421	Scierie, ébauchage, rabotage du bois	7.979	4.469	3.510	10.271	195,0	90	10.162	56	46
3732	Const. et réparation d'embarcation, canots, voiliers, croiseurs, criscrafts, etc.	8.027	4.731	3.296	1.596	30,8	86	5.326	59	51
2283	Fabr. de laine filée	8.065			135	15,1	90		53	
2241	Tissage en petite largeur	8.071			384	25,0	89		57	
2511	Fabr. de meubles en bois pour appartement	8.072	4.588	3.484	3.084	160,4	89	3.597	57	54
3963	Fabr. de boutons	8.137	4.547	3.590	234	5,3	85	5.778	56	59
2281	Fabr. de filés (excepté de laine)	8.152			377	72,6	94		52	
2211	Tissage du coton	8.293			393	208,6	94		55	
2512	Fabr. de meubles en bois capitonnés, rembourrés	8.402	4.770	3.632	1.664	77,9	86	2.377	57	52
3021	Fabr. de chaussures en caoutchouc	8.413	4.878	3.535	65	28,7	88	3.512	58	59
3872	Fabr. de boîtiers de montres	8.505	5.293	3.212	47	4,1	88	2.528	62	60
2337	Fabr. de vestes et tailleurs pour dames	8.533			2.101	95,4	85		53	
2323	Fabr. de cols, cravates pour hommes et garçons	8.564			297	7,6	84		54	
2499	Fabr. de produits divers en bois	8.605	4.642	3.963	3.162	65,3	86	8.510	64	52
2282	Retorderie, pelotonnage de textile	8.608			181	16,3	89		45	
2221	Tissage finissage de fibres synthétiques	8.641			396	102,5	90		56	
3961	Fabr. de bijoux, joaillerie	8.650	4.370	4.280	764	21,6	86	2.522	51	56
3496	Fabr. de tubes, tuyaux ouvés	8.672	5.178	3.494	19	4,5	91	7.394	60	60
2431	Fabr. de produits de menuiserie	8.672	5.451	3.241	3.342	62,8	82	4.840	63	41
3999	Fabr. de produits d'industries diverses	8.717	4.768	3.949	2.211	46,9	81		55	51
2397	Broderie mécanique	8.730			608	5,9	87		57	
2269	Instal. de finissage textile, divers	8.742			192	11,6	87		55	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établiss. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
2393	Fabr. de sacs textiles	8.767			192	6,9	86		46	
2386	Fabr. de vêtements en cuir (peau de mouton)	8.840	4.814	4.026	139	4,3	89	2.878	55	45
2279	Fabr. de tapis et couvertures, non spécifiés	8.888			80	1,4	87		52	
2519	Fabr. de produits divers d'ameublement	8.973	4.848	4.125	79	4,6	86	4.790	54	53
2284	Filerie	8.980			75	11,8	87		49	
3912	Indust. de fournitures et matières pour joailliers	9.017	4.804	4.209	232	5,1	83	2.649	52	40
2432	Fabr. de plaqué et contreplaqué	9.034	5.612	3.422	3.342	62,8	91	7.175	62	41
2411	Indust. d'abattage et découpage du bois	9.050	4.280	4.770	16.334	72,5	92	9.101	47	49
3253	Fabr. de carreaux de pavement et revêtement	9.07	5.474	3.599	80	11,6	81	9.268	60	65
2342	Fabr. de corsets et vêtements similaires	9.111			323	35,9	81		45	
3791	Fabr. de remorques et caravanes	9.200	5.160	4.007	856	38,6	84	2.721	56	37
2514	Fabr. de meubles métalliques pour appartement	9.250	4.818	4.432	486	31,3	82	3.727	52	49
3251	Fabr. de briques et tuiles pour construction	9.340	5.078	4.262	182	29,4	86	10.295	54	72
2261	Industrie de finissage du coton	9.362			216	35,1	84		55	
3259	Fabr. de matériaux de construction en argile, non classés	9.389	5.812	3.577	144	10,9	84	12.827	56	66
3943	Fabr. de véhicules pour enfants (voitures, tricycles, trains, etc. sauf bicyclettes)	9.530	4.820	4.710	45	5,0	84	7.211	50	50
3962	Fabr. de fleurs artificielles	9.570	3.974	5.599	321	3,8	87	2.367	41	50
2521	Fabr. de meubles de bureau en bois	9.577	5.462	4.115	178	7,8	85	3.726	57	55
2299	Fabr. d'articles textiles, divers	9.667			196	10,4	78		54	
2591	Fabr. de fenêtres, persiennes, jalousies	9.692	4.966	4.726	605	11,7	74	6.289	51	49
2097	Indust. pour fabrication de la glace hydrique	9.733	4.416	5.317	947	10,1	64	27.134	45	78
3751	Fabr. de motocycles, cycles et pièces	9.757	5.487	4.270	91	11,5	83	6.666	56	43
3952	Fabr. de crayons (plomb) et articles d'art	9.814	4.855	4.959	101	8,3	78	7.905	50	51
1929	Fabr. de munitions (excepté pour petites armes) diverses	9.855	6.474	3.381	99	101,7	79	4.372	66	47
2445	Tonnellerie (baquets, tonneaux, etc.)	9.862	5.111	4.751	91	2,7	89	7.005	52	33
3931	Fabr. d'instruments de musique et accessoires	9.905	5.570	4.335	343	25,1	82	4.103	56	57
2396	Finissage, retouche de vêtements	9.968			780	28,0	80		57	
3471	Surface et polissage des métaux	9.975	5.796	4.179	3.241	51,1	85	5.464	58	71
3941	Fabr. de jeux et de jouets	9.980	4.477	5.503	684	62,3	84	5.200	45	54
3111	Tannage et finissage du cuir	9.983	5.786	4.197	519	32,7	86	7.032	58	35
3442	Fabr. de portes métalliques, cadres, etc.	10.014	5.650	4.364	1.646	63,8	73	6.269	56	46
3671	Fabr. de tubes électroniques (type "receiving")	10.042	5.794	4.248	39	24,3	85	7.650	58	72
3799	Équipt. et matériels de transports divers	10.046	5.042	3.996	454	9,5	86	5.325	50	41
2262	Finissage de fibres synthétiques	10.054			233	24,9	82		58	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Invests. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
2296	Fabr. de ficelles et tissus pour pneus et produits similaires	IO.054			20	10,7	92		50	
1911 et 1999	Fabr. de canons, obusiers, mortiers, pièces et accessoires	IO.057	5.934	4.123	98	40,5	75	2.726	59	66
2531	Fabr. de meubles pour édifices publics	IO.061	5.481	4.580	438	18,5	78	5.445	57	54
2231	Tissage de fibres synthétiques	IO.061			310	44,3	87		50	
3731	Constr. et réparation de navires, chalands, barges, péniches, etc.	IO.066	7.821	2.245	415	135,3	84	5.548	78	58
3699	Matériels électriques non classés	IO.125	5.102	5.023	538	16,9	81	6.313	50	53
3674	Fabr. de semi-conducteurs	IO.159	6.012	4.147	177	82,2	72	10.010	59	74
3713	Constr. de carrosserie pour camions et autobus	IO.191	6.047	4.144	641	31,6	81	5.366	59	45
2294	Indust. de déchets de textile transformé	IO.239			141	4,7	85		42	
3993	Signes et affichages publicitaires	IO.262	6.091	4.171	3.188	48,3	84	4.427	59	61
3851	Fabr. de matériels pour ophtamologie	IO.291	5.278	5.013	461	23,0	82	6.095	51	68
2782	Reliure : lieurs à feuilles mobiles	IO.296	5.430	4.866	444	21,4	83	4.791	53	64
2751	Imprimerie : excepté lithographie	IO.330	6.512	3.818	12.098	185,3	79	9.637	63	60
3629	Fabr. de matériels électriques divers (capacités, condensateurs, redresseurs pour applications industrielles)	IO.341	5.502	4.839	219	20,5	80	4.808	53	57
3964	Fabr. d'aiguilles, épingles et fermetures à glissières	IO.415	4.814	5.571	289	22,4	82	5.363	46	57
2599	Fabr. de meubles divers	IO.419	5.785	4.634	324	7,9	85	3.737	56	54
2515	Fabr. de matelas, sommiers et autres articles de literie	IO.430	5.292	5.138	1.013	32,2	78	6.244	51	46
2541	Fabr. de cloisons en bois, rayonnages, meubles pour bureaux et magasins	IO.440	6.476	3.964	1.470	25,0	82	3.839	62	56
2491	Protection et préservation du bois	IO.479	4.694	5.785	375	12,1	85	9.831	45	39
3498	Fabr. de tubes, tuyaux, ferrures	IO.509	6.742	3.767	393	16,3	73	9.224	64	36
2121	Fabr. de cigares	IO.542	3.680	6.862	148	19,4	93	3.434	35	54
3679	Fabr. de composants électroniques divers	IO.603	5.371	5.232	2.068	233,8	79	5.339	51	62
3299	Fabr. de produits non métalliques non classés	IO.661	5.609	5.052	330	6,4	81	10.163	52	59
2892	Fabr. d'explosifs	IO.672	6.929	3.743	92	23,9	72	12.974	65	48
3552	Fabr. de matériels pour industries textiles	IO.672	6.286	4.386	560	42,7	75	9.503	69	55
3479	Surfaçage et traitement des métaux	IO.739	5.754	4.985	1.443	25,2	84	6.371	54	48
2655	Fabr. de boîtes, tubes, tambours pour filature et similaires	IO.750	5.859	4.891	268	15,6	86	9.382	54	48
3949	Fabr. d'articles de sport et d'athlétisme	IO.756	5.139	5.617	1.366	39,4	80	4.609	48	52

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
3994	Fabr. de produits pour entreprises de pompes funèbres	10.757	5.271	5.486	363	17,0	75	5.285	49	57
2651	Fabr. de boîtes en carton et étuis pliables	10.781	6.201	4.580	569	54,3	81	11.959	58	45
3441	Construction métallique	10.876	6.830	4.046	1.960	97,4	75	8.393	63	41
2771	Fabr. de cartes de voeux	10.897	5.695	5.202	222	22,7	57	7.121	52	64
2037	Indust. spécialisées dans l'emballage de fruits et légumes pour congélation	10.903	4.263	6.640	608	62,3	88	9.848	39	36
2644	Fabr. de papier mural et pour tapisserie	10.924	5.045	5.879	77	2,2	71	8.990	48	54
2642	Fabr. d'enveloppes	10.975	6.145	4.830	228	22,1	80	7.887	56	54
3481	Fabr. de produits divers de tréfilerie	10.988	5.981	5.007	1.550	64,6	83	7.593	54	55
3446	Ferromerie	10.995	6.154	4.841	1.377	17,5	79	5.526	56	56
3361	Fonderie d'aluminium	11.157	6.714	4.443	992	44,8	80	9.362	60	55
3322	Fonderie de fonte malléable	11.164	7.246	3.918	81	26,4	85	8.949	65	66
1931	Fabr. de chars d'assaut, composants, divers	11.167	8.198	2.969	374	10,1	70	4.978	74	44
3911	Joaillerie, métaux précieux	11.178	5.505	5.673	1.489	29,3	76	2.864	49	47
3715	Fabr. de camions, tracteurs indust. remorques	11.196	6.235	4.961	179	28,1	81	6.218	56	40
2732	Editions de livres	11.211	6.917	4.294	744	41,1	84	9.623	62	65
2791	Composition typographique	11.214	7.924	3.290	1.534	23,8	80	5.516	71	85
3079	Fabr. de produits en plastique divers	11.230	5.464	5.462	4.996	224,0	81	9.864	50	54
2433	Constr. d'immeubles en bois préfabriqués, structures diverses	11.293	5.667	5.626	549	16,8	72	8.086	50	40
2071	Indust. de candi et autres produits apparentés	11.346	4.706	6.640	1.183	66,6	83	6.863	41	46
2653	Fabr. de boîtes et caisses en fibre, carton ondulé, etc.	11.359	6.611	4.748	1.071	96,1	76	12.789	58	38
3272	Fabr. d'autres produits en béton	11.432	5.595	5.837	3.412	60,5	77	10.307	49	58
2051	Fabr. de pain et autres produits de boulangerie, pâtisserie	11.467	6.124	5.343	4.042	231,8	55	11.017	53	53
3991	Fabr. de balais et brosses	11.474	5.018	6.456	533	17,0	80	6.211	44	52
3264	Fabr. de fournitures électriques en porcelaine	11.499	6.281	5.218	74	12,1	82	9.724	55	71
3293	Fabr. de joints et autres éléments d'isolation	11.544	6.176	5.368	301	17,6	76	8.757	53	57
2752	Imprimerie lithographique	11.569	7.167	4.402	6.822	141,1	76	9.674	62	58
2753	Gravure et imprimerie de labeur	11.623	6.319	5.304	577	11,1	83	4.917	57	73
2011	Industrie d'abattage du bétail	11.658	6.963	4.695	2.697	173,4	76	8.506	60	13
3953	Fabr. de timbres, cachets, sceaux, etc.	11.667	6.333	5.334	602	8,7	64	7.665	54	62
3321	Fonderie de fonte grise	11.700	6.953	4.747	1.061	140,7	87	9.009	59	60
3493	Fabrication de ressorts en acier	11.753	7.000	4.753	114	5,9	80	8.831	59	42

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établisse. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	reste de la val. ajout. par empl. (en dollars)						
2599	Fabr. de biens mécaniques divers (pistons carburateurs, cylindres, emballage métallique, etc.)	11.756	5.734	5.022	15.109	163,9	82	7.314	57	67
2794	Clicherie et stéréotypie	11.757	7.941	3.816	133	5,1	70	8.543	68	73
2255	Fabr. de briques et autres argiles réfractaires	11.824	6.373	5.451	145	13,4	82	20.640	54	59
3951	Fabr. de plumes et crayons mécaniques, stylos	11.826	5.154	6.672	119	11,8	82	8.302	44	67
3221	Fabr. de conteneurs ou récipients en verre	11.835	6.067	5.768	120	64,5	89	11.678	51	63
3499	Fabr. d'articles métalliques, non classés	11.838	6.150	5.688	1.266	37,3	80	8.116	52	51
2643	Fabr. de sacs (sauf sacs en tissu)	11.850	5.800	6.050	557	47,1	80	11.352	49	41
2542	Fabr. de cloisons, rayonnages métalliques coffres pour bureaux et magasins	11.887	6.306	5.581	500	25,5	76	8.119	53	59
2271	Fabr. de tapis et couvertures tissés	11.955			61	9,7	84		44	42
3069	Fabr. de produits en caoutchouc divers	11.989	6.373	5.616	1.189	144,0	76	9.575	53	55
<u>Groupe B : INDUSTRIES INTERMEDIAIRES</u>										
2711	Publication, impression, tirage de journaux	12.031	6.376	5.655	8.094	333,5	50	12.517	53	
3369	Fonderie de métaux non ferreux, non classés	12.038	6.621	5.417	360	22,8	85	7.193	55	55
3451	Tréfilerie (produits de fil machine)	12.040	6.742	5.293	1.874	46,1	85	9.383	56	59
3323	Fonderie d'acier	12.080	7.248	4.832	296	70,8	84	9.853	60	67
3362	Fonderie de cuivre, bronze, laiton	12.085	6.284	5.801	534	17,9	85	7.296	52	48
3642	Fabr. d'articles d'éclairage (électrique ou au gaz, réflecteurs métalliques, etc.)	12.093	5.805	6.288	1.213	64,7	79	6.051	48	51
1961	Fabr. de munitions pour petites armes	12.123	7.394	4.929	41	19,7	86	18.353	61	
2271	Fabr. d'agglomérés et de dalles en béton	12.140	5.584	6.556	1.599	24,4	70	17.563	46	
3621	Fabr. de moteurs électriques et générateurs d'énergie	12.156	6.143	5.713	409	112,3	78	8.301	53	60
3471	Fabr. d'articles sanitaires en métal et fer émaillé	12.217	6.597	5.720	91	12,0	80	13.979	54	56
3422	Fabr. d'éléments et garnitures en cuivre pour plomberie, robinetterie	12.233	5.627	6.606	214	15,0	79	8.281	46	46
2031	Conserveries et installations de préparation de produits de mer	12.241	4.284	7.957	320	16,7	89	6.880	35	38

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établiss. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
262I	Fabr. d'équipement de cuisine familiale (fours, fourneaux, etc.)	12.245	6.245	6.000	78	20,7	79	6.292	51	46
387I	Fabr. de montres, réveils, horloges	12.251	5.758	6.493	176	29,9	76	4.639	47	55
3444	Tôlerie ou travail du métal en feuille pour construction	12.284	7.002	5.282	3.054	71,9	78	4.424	57	
349I	Fabr. de barils, tampons et seaux métalliques	12.314	6.896	5.418	149	11,9	81	13.911	56	41
381I	Fabr. d'instruments scientifiques de recherche	12.324	6.778	5.546	677	38,3	69	5.490	55	63
2256	Fabr. d'articles tricotés	12.383	5.077	7.306	541	32,0	85		41	
2086	Fabr. de boissons non alcoolisées, eaux gazeuses en boîte ou en bouteille	12.500	5.625	6.875	3.400	117,7	37	28.677	45	
3914	Fabr. d'argenterie (couteaux, plats, articles de toilette)	12.552	6.150	6.402	195	15,1	84	5.839	49	58
358I	Fabr. de machines de distribution automatique	12.560	6.154	6.406	150	11,9	73	8.587	49	
3643	Fabr. de petit appareillage électrique d'installation (matériel de jonction, branchement, interruption, etc.)	12.617	5.551	7.066	375	39,4	79	5.547	44	61
2645	Fabr. de cartes, articles en papier et carton découpé	12.695	6.221	6.474	440	18,3	76	10.868	49	
366I	Fabr. de téléphone et appareils télégraphiques	12.709	6.990	5.819	106	112,7	73	13.022	55	
323I	Fabr. de produits ou articles en verre (fabriqués avec du verre acheté)	12.714	6.103	6.611	887	29,6	82	10.256	48	50
2022	Fromageries et fabrication de produits similaires	12.722	4.834	7.888	1.026	19,3	81	12.854	38	
2033	Conserveries, mise en boîte de fruits, légumes jus de fruit, confitures, gelées	12.732	4.329	8.403	1.233	101,0	88	9.505	34	40
303I	Indust. de récupération de caoutchouc (produits en caoutchouc dévulcanisé, dépolymérisé, régénéré, etc.)	12.763	7.020	5.743	24	2,0	80	25.993	55	
195I	Fabr. de petites armes	12.786	6.904	5.882	71	15,4	74	9.024	54	
3433	Fabr. de matériels et équipement pour chauffage (non électriques)	12.798	6.271	6.527	534	43,7	72	8.899	49	
361I	Fabr. d'instruments de mesure électriques	12.801	6.657	6.144	546	56,3	69	7.857	52	
326I	Fabr. d'éléments et accessoires de plomberie en céramique (baignoire, etc.)	12.856	6.557	6.300	51	9,2	83	13.391	51	65
365I	Fabr. de récepteurs de radio et télévision	12.865	5.275	7.590	340	130,2	84	4.189	41	41
312I	Fabr. de produits industriels en cuir (courroies de transmission, etc.)	12.871	6.049	6.322	67	2,6	72	6.419	47	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA 'VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE' EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ENONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (en dollars)						
2649	Fabr. de produits divers en papier et carton transformé	12.885	5.283	7.602	610	34,4	79	7.915	41	53
3662	Fabr. d'équipements de communication radio et télévision	12.890	8.250	4.640	1.295	373,4	55	7.263	64	
3576	Fabr. de balances	12.902	8.515	4.287	76	6,7	52	6.682	66	66
2013	Indust. de transformation de la viande	12.918	6.588	6.330	1.374	48,4	74	8.000	51	
2291	Fabr. d'articles en feutre (sauf chapeaux ou feutres tissés)	12.925	5.816	7.109	40	4,8	76	11.395	45	
3673	Fabr. de tubes électroniques, type "transmitting"	12.931	7.759	5.172	56	19,5	68	14.178	60	
3831	Fabr. de lentilles et instruments d'optique	12.933	7.501	5.432	303	17,4	62	6.493	58	
2035	Install. pour préparat. de fruits et légumes conservés au vinaigre et autres condiments	12.956	4.794	8.162	527	21,1	80	14.309	37	33
3729	Fabr. d'équipements et matériels d'aviation, divers	12.962	8.166	4.796	893	199,9	69	7.397	63	
3554	Fabr. de matériels pour industries du papier	12.975	8.044	4.931	220	20,2	69	10.223	62	
1941	Fabr. de matériels et équipements de visée et contrôle de tir	12.975	8.563	4.412	13	3,3	59	5.810	66	
3841	Fabr. d'instruments médicaux et chirurgicaux	12.979	6.100	6.879	321	17,6	76	6.436	47	67
3443	Chaudronnerie	12.989	6.884	6.105	1.465	90,9	74	11.183	53	
2793	Photogravure	13.055	8.747	4.308	735	13,8	70	3.634	67	
3721	Construction d'avions	13.086	9.029	3.957	125	357,2	59	6.631	69	
2026	Industrie du lait liquide	13.186	6.197	6.989	3.481	169,3	36	24.918	47	
3582	Fabr. d'équipements pour laveries industrielles et commerciales	13.202	6.733	6.469	117	7,8	73	9.438	51	
2741	Publicat. d'ordre général (publicat. diverses)	13.233	6.484	6.749	1.493	24,3	46	6.147	49	
2295	Fabr. de tissus huilés, en cuir artificiel et autres articles imperméabilisés (sauf tissus caoutchoutés)	13.237	6.883	6.354	178	17,7	74		52	
2371	Fabr. d'articles ou produits en fourrure	13.323	6.528	6.795	1.304	9,6	84	1.217	49	35
2021	Crémeries, beurreries	13.340	4.936	8.404	540	9,4	74	25.541	37	
2654	Fabr. de boîtes et récipients en cartons pour aliments diététiques	13.392	6.026	7.366	244	38,1	79	16.904	45	
3461	Estampage métallique	13.421	7.247	6.174	2.710	226,1	84	9.456	54	51
3842	Fabr. d'accessoires et fournitures pour chirurgie	13.485	5.933	7.552	811	34,7	68	9.118	44	
3352	Laminage et étirage de l'aluminium	13.599	7.751	5.848	218	63,4	80	29.511	57	
3429	Quincaillerie	13.614	6.535	7.079	1.041	102,7	80	9.937	48	60
2522	Fabr. de meubles de bureau métalliques	13.679	9.165	4.514	187	25,8	79	10.069	67	59

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Valeur ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (en dollars)						
3634	Fabr. d'articles de ménage et ventilateurs électriques	13.706	5.345	8.361	290	44,7	82	6.534	39	53
3497	Fabr. de feuilles et lamelles métalliques (Or, étain, argent, etc.)	13.723	7.273	6.450	72	4,7	72	23.456	53	
3843	Equipements et fournitures dentaires	13.732	6.454	7.278	334	9,5	69	7.155	47	
3273	Fabr. de béton malaxé prêt à l'emploi	13.742	6.321	7.421	4.760	75,4	66	22.292	46	
3449	Travaux métalliques divers, non classés	13.798	6.623	7.175	649	30,1	69	13.200	48	
3544	Fabr. d'outils spéciaux, matrices etc. pour machines outils	13.834	8.577	5.257	6.615	120,3	84	9.160	62	75
3632	Fabr. de réfrigérateurs ménagers	13.949	7.253	6.696	36	53,9	84	9.655	52	45
3315	Étirage de l'acier, etc.	14.023	7.152	6.871	240	25,4	79	6.324	51	44
3694	Fabr. d'équipements de moteurs électriques	14.055	6.887	7.168	269	52,3	89	8.671	49	55
2646	Fabr. d'articles divers en pâte à papier, carton pressé ou moulé	14.069	6.190	7.879	58	7,0	77	17.652	44	
3612	Fabr. de transformateurs	14.078	6.757	7.321	190	41,5	74	11.773	48	
3585	Fabr. de matériel de réfrigération industriel et commercial et matériel pour conditionnement d'air	14.087	6.480	7.607	632	87,7	74	8.421	46	
2272	Fabr. de couvertures et tapis tuffés	14.114	4.686	9.428	244	28,2	83		33	
3559	Fabr. d'équipements spécialisés, divers	14.121	7.840	6.281	1.129	69,5	67	9.029	55	
2831	Fabr. de produits biologiques	14.121	7.767	6.354	128	5,6	63	19.995	55	
3553	Fabr. de machines pour le travail du bois	14.148	6.651	7.497	239	16,3	74	10.167	47	
3564	Fabr. de ventilateurs et similaires	14.170	7.086	7.084	287	17,9	73	9.778	50	
3562	Fabr. de roulements (à billes, aiguilles, etc.)	14.196	7.524	6.672	124	61,4	81	13.992	53	62
3652	Fabr. de disques	14.201	5.297	8.904	321	11,0	82	7.083	37	72
3532	Fabr. de matériels et équipements pour mines	14.214	7.249	6.965	212	21,6	70	11.126	51	
3533	Fabr. de matériels d'extraction pétrolière	14.270	6.850	7.420	360	36,0	69	14.023	48	
3292	Fabr. de produits en amiante	14.310	6.583	7.727	138	22,7	78	16.770	46	
2098	Fabr. de pâtes alimentaires	14.326	5.444	8.882	205	7,4	70	15.934	38	
3494	Fabr. de valves pour contrôle de flux de liquides	14.337	7.025	7.312	666	92,2	72	10.041	49	
3536	Fabr. de grues, ponts roulants, monorails	14.348	7.891	6.457	141	16,5	71	10.685	55	
3391	Forgeage du fer et de l'acier	14.419	8.363	6.056	272	41,3	81	11.780	58	
2091	Fabr. d'huile de grains de coton et dérivés	14.607	4.820	9.787	150	7,1	79	30.917	33	
3511	Fabr. de turbines et machines à vapeur	14.658	8.648	6.010	27	34,4	69	14.919	59	
3742	Fabr. de voitures à voyageurs, wagons et véhicules sur rails (trolley-bus, tramways)	14.669	7.525	7.144	96	43,8	82	8.650	51	
3551	Fabr. de matériels pour industries alimentaires	14.674	7.044	7.630	642	35,4	68	10.243	48	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établissements (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investisse. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé	Reste de la val. ajout. par empl.						
(en dollars)										
369I	Fabr. d'accumulateurs	I4.684	6.755	7.929	232	I9,4	76	I3.00I	46	
2872	Fabr. d'engrais, mélangés seulement	J4.696	4.762	9.934	72I	I4,5	68	25.860	32	
3722	Fabr. de moteurs d'avions et pièces détachées	I4.702	8.968	5.734	255	I82,5	57	II.527	6I	
3555	Fabr. de matériels d'imprimerie	I4.728	7.997	6.73I	522	77,I	69	IO.482	54	
3399	Indust. de métaux primaires, non classés	I4.74I	7.253	7.488	959	I7,9	78	I5.940	49	
3644	Fabr. de matériels d'isolation électrique (isolateurs, gaines, conduites en métal, etc)	I4.85I	6.980	7.87I	I74	24,3	75	IO.046	47	
3548	Fabr. de machines pour travail du métal non classés	I4.892	7.52I	7.37I	430	46,0	75	IO.776	50	
3567	Fabr. de fours et fourneaux industriels	I4.9I3	7.9I9	6.994	255	I4,3	56	8.969	53	
3589	Fabr. de machines pour industries de services divers	I4.960	7.2II	7.749	575	20,2	63	8.262	48	
3566	Fabr. d'équipements et matériels de transmission	I4.962	7.477	7.485	5I3	55,4	75	IO.932	50	
3535	Fabr. de convoyeurs	I4.976	7.788	7.188	446	25,8	63	8.475	52	
3522	Fabr. de matériels et équipements de ferme	I4.978	7.040	7.938	I.6I8	I37,3	77	IO.880	47	47
<u>GRUPE C - INDUSTRIES DE CAPITAL</u>										
36I3	Fabr. d'appareils et tableaux pour distribution d'électricité	I5.024	6.9I4	8. IIO	482	64,7	72	7.972	46	
3586	Fabr. de pompes de mesure et distrib. d'essence huile, graisse pour station service.	I5.053	7. I20	7.933	49	8,I	66	8.85I	47	
39I3	Lapidairerie	I5.068	6. I79	8.889	296	I,5	78	5.070	40	3I
2024	Industrie de desserts glacés, ice-creams	I5. I42	6.059	9.083	850	25,3	50	25.484	38	
3542	Indust. de machines outils à former	I5.2I2	8.67I	6.54I	350	28,4	74	I4.49I	57	
3392	Forge de métaux non ferreux	I5.233	8. I04	7. I29	4I	9,6	76	I7.997	53	
356I	Indust. de pompes et compresseurs	I5.277	7.353	7.924	660	78,7	64	12.299	48	
I925	Fabr. de missiles guidés et véhicules spatiaux	I5.292	8.7I9	6.573	65	I69,4	38	80.076	57	
276I	Fabr. de formes et matériels pour polycopie	I5.374	6.592	8.782	542	3I,6	73	IO.874	43	
206I	Fabr. de sucre de canne brut (non raffiné)	I5.376	5.722	9.654	83	7,9	79	53.493	37	
3565	Fabr. de moules et modèles industriels	I5.388	9.672	5.7I6	I. I63	I2,2	88	3.435	63	78
3537	Constr. de chariots et tracteurs industriels	I5.397	7.22I	8. I76	35I	26,3	68	8.56I	47	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appt.s. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appt.s. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. (dollars)						
3452	Fabr. de boulons, vis, rivets, rondelles	15.410	7.416	7.994	662	62,5	76	12.364	48	58
2952	Fabr. d'asphalte et autres produits d'enrobage	15.437	6.174	9.263	226	14,7	73	20.076	40	
3955	Fabr. de rubans encreés et papier carbone	15.479	6.346	9.133	107	5,8	65	9.003	41	
3531	Fabr. de machines et matériels de constr. et T.P.	15.513	7.417	8.096	651	121,2	76	11.241	48	
3569	Fabr. d'équipement général et industriel divers	15.565	7.520	8.045	758	41,0	62	12.294	48	
3333	Industrie du zinc primaire (première fusion)	15.611	6.721	8.890	18	8,6	82	28.284	43	
3714	Fabr. de pièces et accessoires pour véhicules à moteur	15.654	7.922	7.732	1.674	364,9	82	n.d.	51	
3622	Fabr. de matériels de contrôle industriel	15.658	7.083	8.575	476	45,9	69	8.469	45	
3296	Fabr. de laine minérale	15.660	6.764	8.896	116	16,1	80	21.686	43	
3274	Fabr. de chaux	15.664	6.547	9.117	116	7,5	83	30.506	42	
3545	Fabr. d'accessoires de machines outils	15.809	7.685	8.124	1.141	55,9	73	9.908	49	
3317	Fabr. de tuyaux et tubes en acier	16.023	7.488	8.535	151	26,0	80	19.951	47	
3692	Fabr. de piles (sèches et mouillées)	16.041	5.337	10.704	49	10,4	79	7.141	33	60
2823	Fabr. de fibres cellulosiques	16.043	6.087	9.956	23	34,3	80	27.870	38	
3636	Fabr. de machines à coudre	16.045	7.902	8.143	86	6,1	76	12.082	49	81
2034	Indust. de produits alimentaires et fruits séchés ou deshydratés	16.066	4.851	11.215	178	10,1	86	11.750	30	
3425	Fabr. de scies à main et lames de scies	16.086	6.597	9.489	85	6,2	78	9.447	41	66
2661	Fabr. de papier carton utilisé dans le bâtiment	16.164	6.642	9.522	94	12,0	85	30.330	41	
3624	Fabr. de produits en carbone et graphite (charbon actif, électrode en carbone ou graphite)	16.267	6.845	9.422	65	10,8	77	24.090	42	
3579	Fabr. de machines de bureau, non classées	16.273	6.843	9.430	177	19,1	70	13.410	42	
3639	Fabr. d'articles et accessoires électriques domestiques, divers	16.359	6.566	9.793	83	12,9	76	9.905	40	
3229	Industrie de verre pressé ou soufflé, divers	16.392	6.169	10.223	185	43,2	92	12.416	38	76
3693	Fabr. de tubes et appareils à rayons X	16.469	7.617	8.852	82	8,1	57	6.041	46	
2641	Fabr. de papier glacé	16.521	6.750	9.771	397	35,6	70	17.962	41	
2052	Fabr. de biscuits, craquelins et autres p. cuites	16.749	5.515	11.234	348	42,5	80	11.543	33	
3519	Fabr. de moteurs à combustion interne	16.753	7.707	9.046	115	64,1	75	13.397	46	
3297	Fabr. de produits réfractaires autres que d'argile	16.756	6.951	9.805	92	10,3	78	27.823	42	
3534	Fabr. d'élévateurs, ascenseurs et escaliers mécaniques	16.871	7.507	9.364	144	14,0	61	8.955	45	
3312	Indust. de hauts-fourneaux et laminoirs	17.239	8.117	9.122	329	559,4	82	39.920	47	
2621	Fabr. de papier (excepté papier pour bâtiment)	17.260	7.265	9.995	354	135,0	81	41.677	45	
2099	Fabr. d'aliments préparés et similaires	17.313	5.349	11.964	2.082	59,1	67	13.679	31	
3211	Indust. du verre plat	17.339	8.269	9.070	64	24,9	84	77.132	48	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Valeur ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'é- tablis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investis. fi- xes par ouvrr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val. ajout. par empl. dollars)						
334I	Indust.de métaux non ferreux (2ème fusion)	17.485	6.958	10.527	403	16,8	74	16.190	40	
329I	Fabr. de produits abrasifs	17.775	7.060	10.715	361	34,9	67	16.113	40	
341I	Fabr. de boîtes métalliques	17.776	7.613	10.163	299	58,7	87	19.631	43	
3356	Etirage et laminage divers de non ferreux	17.823	7.808	10.015	142	21,3	71	24.708	44	
364I	Fabr. de lampes électriques (ampoules, tubes électriques, lampes à incandescence, lampes flash etc...)	17.847	5.780	12.067	106	27,7	88	7.490	32	
295I	Fabr. de mélanges de goudron, asphalte et autres produits d'enrobage	17.912	6.779	11.133	872	10,4	74	25.769	38	
2893	Fabr. d'encre d'imprimerie	17.933	7.396	10.537	360	10,1	63	14.515	41	
3633	Fabr. de machines à laver domestiques	17.988	6.931	11.057	35	23,1	80	11.604	38	
3316	Finissage à froid de pièces métalliques	18.066	7.982	10.084	107	17,0	78	24.574	44	
3492	Fabr. de coffres forts et chambres fortes	18.111	6.972	11.139	32	3,6	68	8.109	39	
3623	Fabr. d'appareils pour soudage électrique	18.362	8.083	10.279	147	14,4	70	11.388	44	
3295	Indust. de préparation des minerais et matériaux	18.510	6.551	11.959	504	8,9	76	27.753	35	
374I	Fabr. de locomotives et pièces détachées	18.551	8.233	14.810	27	17,2	77	13.419	44	
3339	Indust. de métaux non ferreux primaires	18.625	7.643	10.982	50	7,0	76	51.555	41	
2063	Fabr. de sucre de betterave et produits apparentés	18.667	5.737	12.930	65	11,8	85	32.666	31	
301I	Fabr. de pneumatiques et chambres à air	18.995	8.364	10.631	182	93,1	77	22.187	44	
3635	Fabr. d'aspirateurs domestiques	19.081	6.232	12.849	34	8,2	76	10.634	33	
2999	Fabr. de dérivés du pétrole et du charbon, non classés	19.096	5.583	13.513	47	1,2	76	25.902	30	
3672	Fabr. de tubes à rayons cathodiques (pour récep- teurs)	19.101	6.348	12.753	99	24,7	79	14.634	33	
287I	Fabr. d'engrais	19.151	5.739	13.412	213	21,8	73	37.846	30	
3313	Indust. de produits électrométallurgique	19.261	7.330	11.931	34	10,3	81	52.669	38	
3572	Fabr. de machines à écrire	19.332	6.635	12.697	25	21,9	77	10.375	34	79
213I	Indust. du tabac à fumer, chiquer, priser	19.437	4.930	14.507	46	4,3	76	10.476	25	
3357	Etirage de métaux non ferreux	19.501	7.090	12.411	348	68,8	79	17.506	36	
286I	Fabr. de gommes et produits chimiques dérivés du bois	19.710	6.300	13.410	184	5,0	75	23.625	32	
342I	Coutellerie	19.715	5.839	13.876	146	13,7	78	10.103	31	
3275	Fabr. de produits de gypse	19.998	6.414	13.584	117	11,1	76	44.515	32	
285I	Fabr. de peintures et produits similaires	20.058	7.256	12.802	1.701	67,2	55	17.826	36	
2042	Indust. de préparat. et fabric. d'aliments pour animaux	20.075	5.805	14.270	2.355	51,4	62	21.832	29	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'é- tablis. (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investisse. fi- xes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en	Reste de la val ajout. par empl dollars)						
2093	Fab. d'autres huiles végétales	20.660	6.444	14.216	41	1,8	80	28.234	31	
2891	Fab. de colles et gélatine	21.220	7.181	14.039	337	9,4	62	22.821	34	
3996	Fab. de linoléum et autres articles pour couverture de sol	21.451	7.079	14.372	20	6,3	81	22.634	33	
2044	Industrie de broyage, décorticage, prépa- ration du riz	21.470	5.250	16.220	68	4,0	76	19.746	25	
2041	Minoteries et Installations pour broyage des céréales	21.617	6.657	14.960	541	20,1	73	28.169	31	
3351	Laminage et étirage du cuivre	21.976	7.685	14.291	125	40,9	82	20.738	35	
2824	Fab. de fibres organiques, non cellulo- siques	22.018	7.129	14.889	40	59,1	69	41.977	32	
2072	Industrie du chocolat et dérivés du Cacao	22.049	6.296	15.753	34	8,1	81	18.076	28	
2032	Conserveries spécialisées	22.360	5.426	16.934	175	28,9	82	15.898	24	
2631	Cartonnerie et transformation du carton	22.416	7.658	14.753	283	65,2	80	53.424	34	
2843	Fab. de produits chimiques actifs pour traitement de surface	22.533	9.180	13.353	164	5,0	51	42.366	41	
2611	Fab. de pâte à papier	22.873	7.767	15.106	61	15,9	80	76.628	34	
3711										
+ 3712	Construc. de véhicules à moteurs (automob.)	22.894	8.406	14.488	181	321,2	82	n.d.	37	
2899	Fab. de préparations chimiques diverses	22.902	7.121	15.781	1373	29,7	62	23.622	31	
3331	Première fusion et raffinage du cuivre	23.004	7.197	15.807	32	15,8	85	26.640	31	
2094	Fab. de graisses et huiles animales ou d'animaux marins	23.007	6.714	16.293	588	13,3	65	22.795	29	
2082	Brasseries et autres installations pour fabri- cation de bière et traitement de sous-produits de malterie	23.344	8.417	14.927	185	60,5	67	33.771	36	
2812	Fab. de produits chimiques de base : Alkali et chlore	23.431	7.739	15.692	44	19,9	67	78.538	33	
3332	Première fusion et raffinage du plomb	23.440	6.679	16.761	19	2,8	85	21.051	29	
2647	Fab. de papier sanitaire ou articles simi- laires	23.556	6.777	16.779	125	20,2	83	13.597	29	
2062	Fab. de sucre de canne raffiné et sous produits	23.627	7.937	15.690	34	11,1	75	37.126	34	
2721	Impression, tirage et publication de pé- riodiques	23.818	7.652	16.166	2510	71,6	20	31.123	32	
2821	Industrie de résine et matières plastiques	24.064	7.866	16.198	660	70,8	67	48.979	33	
2731	Edition, impression et publication de livres	24.539	6.663	17.876	1022	54,0	23	19.370	27	

CLASSEMENT DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES AMERICAINES SELON LA "VALEUR AJOUTEE PAR EMPLOYE" EN 1966

Code SIC	ACTIVITES ECONOMIQUES	Val. ajout. par employé (en dollars)	Valeur ajoutée par employé dont		Nbre d'établissements (en 1967) en unité	Emploi total (en milliers)	Ouvriers en % de l'emploi total (%)	Investisse. fixes par ouvr. en 1964 (en dollars)	Sal. et appts. en % de la val. ajout.	Val. ajout. en % des livraisons
			Sal. et appts. par employé (en dollars)	Reste de la val ajout. par empl (en dollars)						
3241	Fabr. de ciment hydraulique	25.011	7.271	17.740	197	33,6	80	85.152	29	
2046	Indust. de dérivés de céréales et produits amylacés	25.016	7.669	17.347	45	13,9	71	56.834	31	
2023	Fabr. de lait concentré évaporé et similaires	25.085	5.959	19.126	291	12,3	78	19.623	24	
2879	Fabr. de produits chimiques pour agricultures, divers	25.167	6.618	18.549	344	11,0	56	27.673	26	
2815	Produits cycliques intermédiaires et bruts	25.401	8.233	17.168	177	29,2	69	62.777	32	
2819	Prod. chimiques industriels inorganiques, divers	25.726	7.915	17.811	718	77,6	65	51.660	31	
2096	Fabr. d'huile de table	25.832	7.309	18.523	115	13,6	75	48.750	28	
2083	Malteries et sous-produits de malterie	26.421	8.500	17.921	43	1,8	75	60.516	32	
2816	Fabr. de pigments inorganiques	26.695	7.575	19.120	98	12,7	71	46.283	28	
2073	Indust. du chewing-gum	26.979	6.277	20.702	23	6,5	72	17.304	23	
3861	Fabr. d'équipements photographiques	27.078	8.433	18.645	557	84,3	66	21.527	31	
2842	Fabr. de produits d'entretien et d'hygiène	27.117	6.356	20.761	1.004	20,8	60	16.570	23	
2992	Fabr. d'huiles et graisses lubrifiantes	27.448	7.800	19.648	298	8,0	53	28.137	28	
2045	Indust. de préparation et mélange de farine	28.341	7.041	21.300	148	7,3	71	22.655	25	
2833	Fabr. de produits médicinaux et botaniques	28.947	8.038	20.909	126	5,2	64	58.301	28	
2092	Fabr. d'huile de soja et produits dérivés	29.575	6.662	22.913	102	7,1	70	58.034	23	
2084	Fabr. de vins, eaux-de-vie et autres alcools	29.730	6.846	22.884	205	6,5	65	29.620	23	
2822	Fabr. de caoutchouc synthétique	33.551	8.153	25.398	48	13,2	65	54.985	25	
3334	Production primaire d'aluminium	34.296	7.967	26.329	25	21,1	81	79.315	23	
2834	Indust. de préparations pharmaceutiques	35.058	7.743	27.315	875	98,3	55	25.146	22	
2813	Fabr. de gaz industriels	36.680	7.535	29.145	507	9,9	50	123.855	21	
2043	Indust. d'aliments à base de céréales à préparation instantanée	37.444	7.415	30.029	45	11,8	83	22.530	20	
2085	Fabr. de liqueurs alcoolisées et spiritueux distillés	37.968	6.842	31.126	112	19,0	80	24.180	18	
2818	Fabr. de prod. de chimie organique, divers	38.040	8.708	29.332	488	95,7	66	89.648	23	
2911	Indust. de raffinage du pétrole	38.315	8.505	29.810	437	105,5	72	126.092	22	
2895	Fabr. de noir de fumée (carbon black)	39.231	8.103	31.128	34	2,9	79	60.594	21	
2844	Fabr. de préparations de toilette	41.208	6.113	35.095	672	40,6	62	10.511	15	
2095	Fabr. de café torréfié, concentré	41.444	7.037	34.407	268	16,1	57	26.171	17	
2111	Fabr. de cigarettes	41.658	5.879	35.779	16	35,6	90	13.654	14	
2841	Fabr. de savon et autres détergents	45.099	7.690	37.409	668	28,8	66	27.746	17	
2087	Fabr. d'extraits, sirop parfumé, extraits de jus de fruits à intégrer dans boissons	52.607	6.679	45.928	431	10,6	56	25.525	13	

Source : U.S. Department of Commerce
Bureau of Census : Census of Manufactures, 1967.

INDUSTRIES DE MAIN D'OEUVRE : EVOLUTION DES LIVRAISONS DE 1960 à 1967

(en millions de dollars)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
2443	32,2	32,4	31,3	27,9	27,4	28,9	24,3	32,0
3151	61,2	64,5	56,4	80,6	83,8	81,9	89,6	86,7
3263	58,3	46,4	48,4	59,0	62,2	52,3	47,6	47,1
2429	-	70,3	68,6	96,0	97,2	108,2	109,7	117,9
2652	224,2	222,4	226,0	225,8	236,7	270,7	256,6	282,4
3142	119,4	131,8	133,7	123,6	137,7	148,6	162,0	181,0
2426	307,5	280,3	305,2	345,2	378,2	399,0	414,3	373,5
3942	178,3	194,7	273,6	247,9	173,0	161,6	150,2	162,8
3171	258,4	259,4	263,4	280,3	295,3	271,0	291,9	327,2
3172	154,3	144,6	154,9	159,0	166,0	175,5	195,8	186,2
2441	219,4	210,6	229,4	206,0	205,6	231,8	268,2	273,8
2442	110,0	120,5	122,3	114,7	119,1	140,9	174,4	144,9
3141	2212,7	2233,1	2312,3	2249,2	2365,9	2461,3	2650,1	2770,5
3131	288,0	272,5	261,5	229,3	223,8	250,4	282,8	262,8
3161	201,0	186,2	207,9	210,3	232,9	261,6	275,8	334,2
2015	2053,8	2084,0	2078,2	2240,9	2329,5	2490,2	2754,1	2936,1
3262	51,5	49,2	52,2	51,0	54,7	57,2	60,0	67,2
3199	66,4	66,5	72,0	67,1	72,4	81,1	90,9	96,5
2141	1453,6	1488,3	1468,7	1366,6	1418,2	1378,9	1386,8	1373,1

Evolution des livraisons de 1960 à 1967 (suite)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
2789	206,4	205,0	211,0	228,5	238,3	299,3	349,1	340,6
3281	215,8	229,0	232,1	217,2	231,4	219,7	224,2	236,4
2036	328,3	332,3	344,5	391,2	428,2	464,2	492,7	557,4
3269	88,8	89,6	96,2	95,5	101,1	99,0	110,3	96,1
2421	3052,5	2830,5	2953,5	3156,3	3338,1	3351,4	3390,8	3506,4
3732	357,6	316,6	314,4	360,2	423,1	448,8	485,1	571,4
3963	70,8	71,6	73,9	81,8	86,0	70,6	72,9	80,8
2512	874,5	855,2	944,8	983,2	1068,9	1173,5	1265,0	1266,4
3021	265,5	287,2	330,4	354,2	391,7	398,0	410,2	427,0
3999	583,4	578,2	650,2	684,2	728,0	773,2	757,0	943,3
3872	29,4	22,2	24,6	33,6	33,5	45,0	58,1	55,6
2499	669,1	664,3	718,6	785,4	869,0	937,4	1069,2	1204,6
3961	245,2	253,2	253,2	280,5	294,3	313,0	335,0	376,5
3496	48,6	48,0	47,6	51,0	55,1	60,9	65,0	65,0
2431	1066,3	1045,6	1094,5	1270,6	1348,2	1392,2	1344,6	1472,4
2386	62,1	63,8	64,4	56,4	62,4	77,2	84,0	98,8
2519	27,6	22,1	19,3	28,9	34,0	52,1	78,2	55,3
3912	65,8	67,7	74,8	72,8	79,1	89,4	108,2	128,6
2432	1067,0	1117,2	1269,2	1339,6	1497,4	1583,3	1699,9	1687,2
2411	978,6	979,2	992,6	1154,7	1240,1	1297,8	1361,8	1476,3

Evolution des livraisons de 1960 à 1967 (suite)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
3253	157,6	153,7	173,4	164,7	175,4	173,0	162,1	160,5
379I	523,8	464,1	507,6	713,1	929,8	1032,7	1089,3	1324,5
25I4	519,1	496,7	498,4	524,3	564,8	583,3	595,3	605,3
325I	359,7	370,5	400,2	325,1	365,9	384,7	386,8	362,0
3259	149,7	150,1	153,9	159,7	168,7	167,0	155,7	152,9
3943	75,2	67,4	75,5	77,5	69,6	107,2	95,8	78,7
3962	65,3	63,5	59,8	60,4	65,6	74,0	73,5	84,7
252I	78,2	80,5	85,2	101,5	109,3	122,9	136,4	158,3
259I	209,2	201,7	211,2	199,6	215,6	226,8	229,0	246,8
375I	143,1	153,1	172,6	192,9	228,1	247,1	261,1	299,6
3952	108,8	102,8	107,6	121,6	135,5	145,8	159,6	158,9
2445	72,8	70,9	61,6	52,9	57,3	66,5	65,7	78,8
393 ^r	274,6	277,0	293,1	314,4	352,3	403,9	437,3	434,3
3471	465,1	458,7	549,1	517,6	559,6	630,9	719,8	791,1
394I	635,3	736,5	715,0	796,6	937,4	1087,4	1157,2	1113,5
311I	790,7	761,1	765,9	758,4	783,6	856,7	940,5	870,1
3442	1126,8	1100,7	1172,9	1253,8	1271,3	1323,4	1397,2	1413,6
367I	397,0	313,9	310,2	321,1	279,9	294,2	336,1	300,6
3799	115,9	111,1	123,0	167,4	187,0	214,4	232,2	284,4
253I	239,0	267,6	284,4	268,6	284,4	312,8	343,5	421,2
373I	1460,7	1621,2	1670,2	1679,8	1826,4	2078,2	2338,9	2518,2

Evolution des livraisons de 1960 à 1967 (suite)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
3699	172,6	179,5	189,3	190,0	192,4	245,6	319,3	290,8
3674	-	-	-	687,8	716,4	911,7	1123,7	1141,0
3713	394,8	374,1	504,0	476,7	507,6	569,8	718,6	706,1
3993	539,0	557,1	609,0	646,8	713,7	742,9	818,6	875,1
3851	225,5	217,8	241,5	272,7	300,3	318,2	346,8	426,0
2782	261,5	280,4	310,7	268,2	297,2	302,7	344,2	381,3
2751	-	-	-	2645,1	2797,2	2951,6	3202,3	3255,5
3629	261,4	236,3	270,8	238,3	242,8	288,2	369,4	328,8
3964	255,1	283,5	319,0	337,3	356,7	398,0	409,3	385,3
2599	107,1	98,5	113,1	121,6	125,7	143,4	152,5	179,0
2515	579,0	587,7	640,6	641,0	662,6	720,9	735,6	745,1
2541	-	-	-	389,6	389,6	426,6	462,0	498,6
2491	225,1	220,1	230,0	247,3	270,9	279,6	326,0	344,2
3498	305,0	287,4	301,6	305,6	348,0	400,8	463,0	508,1
2121	378,2	359,3	368,9	358,5	416,2	405,0	378,8	363,7
3679	-	-	-	2332,2	2328,1	3075,0	4001,8	4809,4
3299	52,6	48,3	43,1	96,2	98,5	114,3	115,9	99,9
2892	232,7	233,2	270,5	283,3	288,9	296,4	469,4	647,0
3552	538,5	530,3	574,9	542,7	605,2	707,9	820,3	711,7
3479	254,8	241,1	295,4	322,1	361,1	399,2	469,1	471,3

Evolution des livraisons de 1960 à 1967 (suite)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
2655	173,6	189,6	213,0	260,3	278,5	315,3	353,0	385,2
3949	726,5	773,5	697,8	704,7	725,6	816,7	805,1	853,3
265I	916,1	924,5	944,5	1081,1	1089,7	1189,2	1289,5	1216,2
344I	1834,5	1814,1	1795,1	1916,0	2097,7	2314,5	2601,7	2967,8
277I	319,6	321,3	331,7	346,0	385,7	407,4	460,1	517,9
2037	1206,6	1274,6	1323,7	1548,7	1651,6	1816,0	1884,6	2081,6
2644	-	33,2	31,8	36,5	40,7	42,6	45,9	48,6
2642	307,6	313,0	327,3	363,2	365,7	403,0	446,3	470,3
348I	1016,4	983,6	1067,8	1030,9	1108,8	1178,0	1299,9	1220,4
3446	-	-	-	269,3	292,1	313,1	342,0	489,9
3723	3345,2	4131,2	3857,2	3359,4	3223,3	3233,6	3992,3	4694,4
336I	1416,9	1479,6	1654,4	1657,5	1923,5	2254,0	2846,3	2391,1
3322	279,9	257,0	304,7	317,5	346,7	416,2	449,4	438,3
193I	-	-	-	394,1	296,6	220,0	274,1	394,1
391I	362,7	386,5	411,4	481,9	508,6	620,5	693,8	741,8
3715	438,5	405,7	543,8	515,7	588,4	690,4	795,6	713,9
2732	462,9	483,8	478,8	546,6	585,5	632,7	709,3	787,4
279I	190,1	176,7	195,3	241,0	261,7	272,2	309,6	356,7
3079	2303,2	2473,2	2819,6	3165,4	3505,4	4120,4	4658,3	5414,5
2433	344,9	338,3	339,3	403,3	433,0	480,9	471,7	493,7
207I	1318,0	1362,0	1395,1	1454,5	1552,6	1583,1	1681,5	1870,2

Evolution des livraisons de 1960 à 1967 (suite)

Code SIC	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
2653	1937,1	1970,7	2179,0	2166,1	2345,5	2558,6	2891,2	2959,6
3272	822,5	822,4	871,6	925,7	977,5	1083,1	1189,7	1201,1
205I	4332,9	4365,2	4446,3	4506,0	4618,2	4709,1	5007,2	5102,6
399I	291,3	292,9	303,9	321,1	350,6	372,3	374,4	371,8
3264	111,4	115,3	122,8	131,8	139,0	165,9	197,1	225,0
3293	210,4	222,7	238,5	279,2	297,6	310,4	353,7	352,8
2752	-	-	-	2149,7	2243,3	2536,5	2791,4	3139,4
2753	90,3	93,4	88,1	111,1	122,9	170,8	175,9	137,9
201I	11828,3	11938,7	12491,4	12435,5	12973,3	13909,2	15040,8	15576,3
3953	64,4	73,9	89,9	126,8	128,1	135,6	162,2	146,3
332I	1718,8	1622,7	1836,2	1984,9	2286,2	2602,6	2728,2	2637,8
3493	143,0	131,1	165,1	157,7	151,9	151,4	162,8	192,4
3599	1765,1	1830,0	2055,9	2036,3	2268,8	2329,5	2864,8	3712,0
2794	77,9	78,2	74,5	76,1	74,0	79,0	81,2	62,1
3255	193,1	189,7	189,3	192,2	220,8	243,3	267,1	246,1
395I	168,5	169,6	180,9	185,5	184,6	200,7	216,4	211,8
322I	939,2	967,4	987,6	1004,5	1055,9	1091,8	1207,5	1352,4
3499	403,7	401,6	469,2	573,2	655,8	704,8	850,3	981,7
2643	952,0	992,0	1005,9	1061,7	1099,7	1207,3	1358,5	1375,6
2542	209,2	201,7	211,2	199,6	215,6	226,8	229,0	246,8
3069	2225,5	2212,5	2436,0	2598,0	2733,2	2911,0	3139,0	3139,0

Source U.S. department of Commerce : Census of Manufactures, 1967

- ANNEXE 5 -

LES FACTEURS DE PRODUCTION DES E A M A

FACTEURS DE PRODUCTION

L'analyse des facteurs de production disponibles dans les E A M A et de leurs coûts a pour but de situer par rapport à l'Europe chacun des pays associés, et également de les situer les uns par rapport aux autres, dans l'optique d'un industriel envisageant une localisation.

Dans une première partie traitant des disponibilités de chaque Etat en différents facteurs, on cherche à fournir une vue globale de leurs possibilités respectives.

La prise en considération, dans une deuxième partie, des coûts comparatifs des différents facteurs doit ensuite permettre de préciser les avantages et les désavantages d'une implantation industrielle dans les E A M A par rapport à une opération identique dans les pays de la C E E.

Remarque importante

Certaines des données présentées ici sont incomplètes, imprécises, peut-être erronées. Telles quelles, elles conviennent mal à l'établissement de projets précis d'implantation. Elles ont été réunies à partir de documents et principalement à partir des notes d'information qu'établissent les contrôleurs délégués du Fonds Européen de Développement pour accompagner les avis d'appels d'offre de travaux publics. La collection de ces notes d'information est incomplète ; certaines d'entre elles sont rudimentaires sur certains chapitres ; certaines n'ont pas été mises à jour depuis plusieurs années.

En somme, les données qui suivent sont à considérer comme un cadre de départ et il serait utile d'accueillir ou d'appeler toute contribution permettant de les compléter, d'en redresser les erreurs, d'enregistrer périodiquement les modifications provoquées ou les évolutions spontanées.

1 - DISPONIBILITES EN FACTEURS DE PRODUCTION

Le développement économique des E A M A sera, au cours des prochaines années, conditionné en particulier par le rythme d'industrialisation qui aura été adopté dans chacun de ces pays. Cette industrialisation est en fait liée aux disponibilités en facteurs de production tels que : main d'oeuvre, matières premières, énergie, mais aussi moyens de transport, voies d'accès et de communication intérieure.

L'insuffisance ou l'absence de ces facteurs constitue un frein à la croissance ou impose à l'industrie une charge plus ou moins importante.

A - LA MAIN D'OEUVRE

La population totale des E A M A, de l'ordre de 75 millions d'habitants, est dans l'ensemble relativement jeune. La proportion des moins de 20 ans est, en général, supérieure à 50 % du total et atteint même 60 % dans certains Etats comme le Cameroun.

La population active est encore, pour la plus grande part, occupée dans des activités du secteur primaire (agriculture, exploitation des forêts, pêche). La proportion des personnes salariées, bien qu'en constante progression, est encore relativement faible. Elle est dans l'ensemble inférieure à 2 % de la population totale. Quelques pays comme la République démocratique du Congo (Kinshasa), le Gabon, la République populaire du Congo (Brazza), la Côte d'Ivoire font cependant exception et disposent d'une proportion de salariés supérieure à la moyenne.

Cette population active en grande partie sous-employée est aussi relativement peu qualifiée, la part de travailleurs sans aucune qualification étant assez importante. La faiblesse de la formation professionnelle n'existe cependant pas au même degré dans tous les pays. Les Etats les plus riches et les plus industrialisés comme la R. D. du Congo, la Côte d'Ivoire, le Sénégal - qui bénéficient de surcroît, du fait de leur situation, de contacts plus fréquents avec l'extérieur - disposent d'une part de travailleurs qualifiés relativement plus importante.

Un autre trait caractéristique de la main d'oeuvre dans les E A M A est le déséquilibre important dans la répartition de l'emploi selon les grands secteurs d'activité. Ainsi, la proportion de personnes employées dans les industries manufacturières n'est, dans l'ensemble, pas supérieure à 0,3 % de la population totale. Cette proportion est cependant nettement plus élevée dans le cas du Gabon (plus de 2 %), de la République démocratique du Congo (1,5 %), de la Côte d'Ivoire (0,7 %) et de Madagascar (0,5 %). Ces rapports demeurent toutefois encore très faibles si on les compare à ceux constatés dans les pays industrialisés de la C E E où ils avoisinent en moyenne 17 %.

Le nombre de personnes salariées employées dans le secteur public et plus particulièrement dans l'Administration est par contre relativement important mais variable d'un pays à l'autre. On considère en effet qu'en moyenne 1 salarié sur 3 travaille dans la fonction publique ; on atteint même la proportion de 1 sur 2 dans les E A M A moins développés tels que : Niger, Burundi, R C A, Haute-Volta. Cette proportion est par contre inférieure dans des Etats davantage industrialisés (Côte d'Ivoire, R. D. du Congo, Sénégal) où des activités industrielles engendrent un salariat plus important.

Le manque de main-d'oeuvre qualifiée et de personnel d'encadrement en quantité suffisante oblige les industriels qui désirent implanter une activité dans tel ou tel Etat à recourir, selon les circonstances et leurs besoins propres, aux services de personnels expatriés (ingénieurs, techniciens supérieurs, etc...).

Des moyens de plus en plus importants sont actuellement mis en oeuvre par différents gouvernements africains (Côte d'Ivoire, R. D. du Congo, Sénégal, Togo) qui ont mis en application une politique de formation systématique de la main-d'oeuvre. Cette formation professionnelle est dispensée à plusieurs niveaux : écoles primaires, lycées et établissements d'enseignement technique, université, formation professionnelle parallèle dans des centres d'apprentissage, ou formation permanente à l'intérieur de l'entreprise. Au Sénégal, des centres de formation professionnelle fournissent chaque année un contingent important de spécialistes et de professionnels de valeur appréciée. D'autre part, presque toutes les entreprises importantes ont leur centre de formation et de perfectionnement et le nombre d'ouvriers qui demandent à suivre les cours fait la preuve de leur dynamisme et de

leur volonté de s'améliorer. Des efforts analogues sont faits à des degrés divers dans les autres E A M A.

B - LES SOURCES D'ENERGIE

Deux sources d'énergie sont plus particulièrement utilisées dans les E A M A pour un usage domestique et, dans une plus large mesure, à des fins industrielles : les hydrocarbures et l'électricité. Une partie du courant électrique, dans l'ensemble importante mais variable selon les Etats, est d'origine hydraulique. Quelques usines particulières utilisent enfin, comme source pour la production d'énergie nécessaire, des déchets de production. Le bois de chauffage ne connaît que des usages domestiques.

1 - Les hydrocarbures

Le seul pays pétrolier important parmi les E A M A est le Gabon. La République populaire du Congo a également une faible production de pétrole brut, en voie d'épuisement, et envisage une extraction de gaz naturel, ainsi que l'exploitation d'un gisement "off-shore" dont les réserves sont évaluées à 100 millions de tonnes de pétrole. La consommation d'hydrocarbures dans les E A M A est satisfaite en grande partie par des importations de pétrole brut qui est ensuite traité dans 5 raffineries d'importance moyenne implantées respectivement en République démocratique du Congo, en Côte d'Ivoire, au Gabon, à Madagascar et au Sénégal. La production gabonaise de pétrole brut a atteint 4,3 millions de tonnes en 1968 contre 1,3 million en 1965. Des recherches sont effectuées par plusieurs entreprises pétrolières dans l'espoir d'accroître encore sensiblement les disponibilités de ce pays en hydrocarbures. La production de gaz naturel en augmentation régulière s'est chiffrée en 1969 à 21,6 millions de m³. En grande partie liée à l'augmentation de production d'énergie électrique de la Centrale de Port-Gentil et à la mise en fonction de la raffinerie dans cette même zone urbaine, l'utilisation du gaz naturel a plus que doublé entre 1965 et 1969.

Les cinq raffineries ont une capacité totale de raffinage de pétrole brut de l'ordre de 70.400 barils par jour ; la plus importante est celle appartenant à la Société Ivoirienne de raffinage (19.000 barils par jour) et implantée à Abidjan/Vridi. Elles sont alimentées à l'aide de pétrole brut, produit localement ou importé du Gabon, d'Algérie, du Nigéria, du Moyen-Orient.

RAFFINERIES DE PETROLE BRUT EXISTANT DANS LES E A M A

(en barils par jour)

(1 baril = 158,987 litres soit, avec une densité de 0,8 : environ 127 kg)

N o m s	Localisation	Capacité de raffinage de pétrole brut	Capacité de	
			cracking catalytique	reforming catalytique
<u>R. D. du Congo (Kinshasa)</u>				
- Société italienne SOCIR	Kinlao	13.800		3.500
<u>Côte d'Ivoire</u>				
- Société Ivoirienne de raffinage	Abidjan	19.000		2.700
<u>Gabon</u>				
- Société équatoriale de raffinage	Port-Gentil	12.500		1.500
<u>Madagascar</u>				
- Société malgache de raffinage	Tamatave	12.500		2.000
<u>Sénégal</u>				
- Société Africaine de raffinage	Dakar	12.600		1.750

Source : Petrol and gas : Encyclopaedia of Petroleum and Gas, 1971

2 - L'électricité

L'énergie électrique ne pose pas, à vrai dire, de problème de disponibilité : il est toujours possible de produire du courant, en réponse aux besoins, mais à un prix généralement élevé. Un bas prix de courant peut toutefois être obtenu dans certaines conditions :

- par l'équipement de sites hydroélectriques remarquables,
- ou par la création de centrales thermiques de dimensions élevées.

De toute façon, l'objectif de bas prix implique qu'à ces équipements fortement producteurs soient associées de fortes consommations.

La production d'énergie électrique enregistrée dans l'ensemble des E A M A a été, en 1968, supérieure à 5 milliards de kWh dont près des 4/5 sont fournis par des centrales hydrauliques.

Les principales sont situées en R.D. du Congo (Kinshasa), au Cameroun, en Côte d'Ivoire et à Madagascar. Il convient cependant d'ajouter à cette production celle de certaines usines qui assurent elles-mêmes leur propre fourniture en courant. La R.D. du Congo (Kinshasa), la Côte d'Ivoire et le Cameroun viennent d'assez loin en tête des pays producteurs et fournissent plus de deux tiers du courant produit.

La consommation d'énergie électrique s'accroît assez rapidement dans la plupart des Etats. Jusqu'à présent, la production et la consommation d'énergie électrique sont demeurées en grande partie ponctuelles, c'est à dire qu'elles concernent surtout des zones de concentration industrielle situées la plupart du temps dans les environs de grandes villes. Une politique de mise en place d'interconnexions de lignes visant à une plus large diversification et à une meilleure utilisation des réseaux est mise en oeuvre dans certains Etats. Elle devrait améliorer l'approvisionnement en courant électrique de régions sous-industrialisées et jusqu'ici assez dépourvues.

Tableau 1

PUISSANCE INSTALLEE ET PRODUCTION ANNUELLE D'ELECTRICITE DANS LES E A M A

P A Y S (et année pour puissance installée)	Potentiel hydro-électrique (d'après sites)	Puissance installée (en kW)		Production annuelle d'électricité en 1969 (en millions de kWh)		Observations
		hydraulique	totale	hydraulique	totale	
Burundi (1968)		-	5.200	-	16,7*	Achat de courant au Congo R.D
Cameroun (1969)	important	158.520	185.080	991,0	1029,0	
Congo R. P. (Brazza) (1968)	très important	15.000	32.160	33,5	55,2*	Projets pour accroître puissance installée
Congo R. D. (Kinshasa) (1970)	très important**	n d	800.000	2700,0	2913,0	- idem -
Côte d'Ivoire (1970)	important	n d	175.000	262,0	440,3	A partir de 1978, production d'environ 535 millions de kWh
Dahomey (1968)) assez important	-	7.280	-	25,1*	Travaux d'extension en cours
Gabon (1968)		-	28.665	-	74,1	Installation barrage de Kinguelé
Haute Volta (1969)			15.122		25,2	Projet d'accroissement de capacité
Madagascar (1969)	important	42.710	75.550	104,0	141,0	Estimation de productibilité des sites hydro-électriques : environ 17 milliards de kWh/an
Mali (1968)	important		22.855		34,8	
Mauritanie (1969)	relativement faible		32.370	-	55,7	Possibilités encore limitées
Niger (1969)				14.722		33,4
R C A (1968)		7.000	9.800	34,5	34,5*	
Rwanda (1966)		21.300	22.500	46,8	48,1*	
Sénégal (1969)			103.000	-	323,0	
Somalie (1968)			6.200		16,0*	
Tchad (1969)			16.526	-	38,0	
Togo (1969)			20.400	4,7	66,1	Courant en partie importé du Ghana

* en 1968 ** le plus important d'Afrique

Source : - Annuaire statistique des Nations Unies 1969 - Renseignements des Contrôleurs délégués du F E D -
- Mémento de l'Economie Africaine en 1970.

Le Burundi ne dispose pas d'un système d'installations productrices d'énergie électrique susceptible de répondre aux besoins actuels du pays. La quasi totalité de l'énergie électrique consommée sur le territoire national provient du Congo-Kinshasa (centrale de Bukavu). Il existe une centrale thermique d'appoint à Bujumbura d'une capacité maxima de 5.140 kW . On compte d'autre part une trentaine de petites centrales thermiques d'appoint réparties sur l'ensemble du territoire et trois centrales hydrauliques dont deux sont en état de marche.

Les sources d'énergie électrique produisant le courant nécessaire aux usagers, au Cameroun, sont actuellement assez importantes. Il existe dans ce pays 12 centrales principales dont 9 thermiques et 3 hydrauliques. La puissance installée totale est de 185.080 kW en 1968 dont 158.520 kW hydrauliques. Le principal équipement est associé au barrage d'Edéa dont la productibilité a été estimée à 1.250 millions de kWh et dont le principal utilisateur est l'usine d'aluminium d'Alucam. La production et la distribution d'énergie électrique sont effectuées au Cameroun par la Société d'énergie électrique du Cameroun (ENELCAM), la Société Electricité du Cameroun (E D C) et, au Cameroun occidental, par la West Cameroon Electricity Cy (W C E C). La production totale de courant électrique du groupe ENELCAM-EDC s'est chiffrée à 1.025 millions de kWh en 1968. Le secteur de l'énergie électrique a fait l'objet pour la période 1966-1970 d'investissements s'élevant à 6280 millions de F C. F. A. notamment pour l'établissement d'un réseau général d'interconnexion (en voie de réalisation) et pour l'aménagement des sites de la Sanaga. Les différents travaux entrepris devraient permettre d'accroître assez sensiblement la production camerounaise d'électricité d'ici quelques années.

La République Populaire du Congo (Brazzaville) dispose d'une potentialité hydro-électrique très importante. La capacité de production annuelle de la centrale hydro-électrique de Brazzaville est estimée à 100 millions de kWh. Sa puissance installée de l'ordre de 15.000 kW est susceptible d'être doublée par l'adjonction de deux groupes supplémentaires. Il existe trois autres centrales dont la centrale thermique de Pointe Noire d'une puissance installée de 8.900 kW. La puissance installée totale de l'ensemble du réseau congolais a été en 1968 de 28.700 kW ; s'y ajoute la centrale de 21.000 kW installée récemment à Pointe Noire et pour son propre compte par la Compagnie des Potasses du Congo. Des études et projets en cours,

dont entre autres l'équipement du site de la Bouenza, visent à accroître les possibilités du pays. La production d'électricité en très nette progression par rapport aux années précédentes s'est chiffrée à un peu plus de 55 millions de kWh en 1968.

La République démocratique du Congo (Kinshasa) est un des pays du continent africain les mieux pourvus en ce qui concerne les sites aptes à l'implantation de centrales hydro-électriques. Le site d'Inga serait le seul actuellement reconnu au monde capable d'assurer, regroupée en un seul endroit, une puissance de 30 millions de kW disponibles toute l'année. Selon une enquête effectuée pour le compte des Communautés européennes en 1963, les sites hydro-électriques inventoriés dans l'ensemble du pays auraient une puissance brute théorique de 100 à 130 millions de kW. Il s'agit bien entendu de la puissance qui pourrait être théoriquement équipée et dont le calcul est basé sur l'utilisation du débit moyen des cours d'eau étudiés. Si on prend par contre en considération la puissance réelle découlant d'un aménagement rationnel, on évaluerait à 40 millions de kW environ la possibilité d'équipement des sites reconnus techniquement exploitables pour l'ensemble du Congo, dont près des trois quarts pour le seul site d'Inga. La puissance installée totale est actuellement d'environ 800.000 kW. Le Congo dispose de nombreuses centrales hydro-électriques dont certaines, comme celles de Zongo (75.000 kW installés), ont des capacités de production élevées. En 1968, on comptait 187 unités de production d'énergie électrique dont 152 centrales thermiques et 35 centrales hydrauliques. Cette même année, la production totale d'électricité s'est chiffrée à 2.913 millions de kWh contre 2.600 en 1967. Près de 20 % de ce courant ont été exportés vers le Burundi, la Zambie, le Rwanda, etc...

L'électrification de la Côte d'Ivoire qui est effectuée par une entreprise d'économie mixte créée en 1952 à Abidjan, la société de "l'Energie Electrique de Côte d'Ivoire" (E E C I), intéresse maintenant une soixantaine d'agglomérations et une trentaine de petits centres urbains ou ruraux. On considère qu'au cours de la prochaine décennie toutes les villes de plus de 5.000 habitants seront électrifiées. La puissance installée qui début 1969 était de 137.000 kW dont 112.000 kW pour la région interconnectée d'Abidjan, s'élève, depuis mars 1970 à 175.000 kW. La production totale de courant électrique de la Côte d'Ivoire a plus que quintuplé de 1960 à 1968, année au terme de laquelle elle a atteint 371,7 millions de kWh. En constante

progression, elle s'est élevée en 1969 à 440 millions de kWh. La production d'électricité dans la zone interconnectée d'Abidjan, où sont concentrées les principales industries du pays, représentait en 1969 plus de 85 % de la consommation globale, avec 376,6 millions de kWh sur un total de 440,3 millions de kWh. Les ventes d'énergie haute tension se sont accrues régulièrement, passant de 20 % en 1952 à 43 % en 1962 et près de 52 % du total en 1969.

Le développement de l'équipement énergétique de la Côte d'Ivoire qui devrait se poursuivre à un rythme élevé doit permettre l'extension du réseau interconnecté sur toute la moitié sud du pays au cours des 10 prochaines années. La production prévue pour 1980 devrait ainsi avoisiner 1,5 milliard de kWh, le barrage de Kossou devant produire à lui seul 535 millions de kWh à partir de 1978.

Au Dahomey, l'électricité est fournie par l'intermédiaire de groupes électrogènes plus ou moins importants. Trois centrales d'une puissance installée de 7.200 kW environ produisent actuellement 23,6 millions de kWh. On a étudié les possibilités d'équiper la vallée du Mono, en collaboration avec le Togo, de 4 barrages et d'une centrale hydro-électrique d'une puissance de 115.000 kW dont 50.000 auraient été mis à la disposition du Dahomey. Les conclusions peu favorables de cette étude, effectuée pour le compte du P N U D (1), ont conduit les autorités responsables de ces pays à mettre ce projet en sommeil. La fourniture au Dahomey de courant ghanéen, produit par la centrale hydro-électrique d'Akosombo sur la Volta, devrait intervenir dans les prochaines années. Les ventes d'énergie électrique sont passées de 15,8 millions de kWh en 1963 à 20,1 millions de kWh en 1967 dont 13,6 millions en basse tension.

On compte, au Gabon, huit centrales thermiques ayant une puissance installée de 28.665 kW et produisant 74 millions de kWh. Cet équipement ne suffit pas pour faire face aux besoins futurs. Un certain nombre d'entreprises industrielles produisent elles-mêmes le courant dont elles ont besoin. La première tranche d'équipement du barrage de Kinguélé devrait avoir une puissance installée de 16.900 kW environ. La production d'énergie électrique a plus que doublé de 1960 à 1964, triplé de 1960 à

(1) P N U D = Programme des Nations Unies pour le Développement.

1966. La progression a été de 15 % de 1964 à 1965, de 17 % de 1965 à 1966 et de 14 % de 1966 à 1967 pour atteindre 74,1 millions de kWh en 1968. Les prévisions de production devraient permettre de dépasser le cap de 75 millions de kWh dès 1970.

Les potentialités hydro-électriques de Madagascar, bien que très importantes, sont encore insuffisamment exploitées. Les ressources hydro-électriques des sites déjà étudiés représentent une possibilité de production annuelle de 17 milliards de kWh, laquelle n'est qu'une faible partie des ressources réelles du pays. En face de ces ressources, la production d'énergie électrique d'origine hydraulique reste faible. Elle s'est chiffrée à 104 millions de kWh en 1968 et représentait 55 % de la production totale assurée partie par des centrales hydro-électriques, partie par des centrales diesel.

La production et la distribution d'énergie électrique sont effectuées, en Haute-Volta, par la Société Voltaïque d'Electricité (VOLTELEC). La Haute-Volta dispose de 2 centrales d'une puissance installée totale de 15.122 kW. La production d'électricité s'est chiffrée en 1968 à 22,8 millions de kWh. Parmi les projets à long terme figure l'aménagement hydraulique des chutes de Banfora dont l'étude a été effectuée par l'E D F en 1967. La productibilité du barrage serait de 12 millions de kWh pour une puissance installée de 1.500 kW. Il existe d'autre part d'autres possibilités d'aménagements hydro-électriques de sites dont celui de Dédougou sur la Volta noire et dont la productibilité totale est estimée à 45 millions de kWh.

Le Mali dispose de quelques centrales dont la puissance installée totale était de 22.855 kW en 1970. Les installations existantes comprenaient : 2 centrales hydro-électriques à Sotuba (puissance installée : 6.800 kW, productibilité : 37 millions de kWh) et Félou et d'autre part, 8 centrales thermiques. La production de courant électrique, assurée en grande partie par la centrale thermique de Bamako, a atteint 29 millions de kWh cette même année. Un projet d'aménagement ou d'extension d'installations devrait permettre d'accroître le potentiel actuel dont une partie pourrait être utilisée pour le traitement de la bauxite. Des études concernant l'aménagement des chutes du Kénié ont été entreprises ainsi que celles relatives à la construction d'un barrage-réservoir sur le Sankarani. On estime d'autre part que la production hydro-électrique annuelle de Gouina pourrait atteindre

2 milliards de kWh dès la fin des travaux d'aménagement qui devraient être entrepris avec l'aide d'organismes internationaux.

L'énergie électrique nécessaire aux besoins du pays est fournie, en Mauritanie, par trois centrales thermiques dont l'une attenante à l'usine de distillation d'eau de mer de Nouakchott. La puissance installée totale était de 32.370 kW en 1969 dont 2.860 kW pour la centrale de Nouakchott et l'usine de dessalement de l'eau de mer. La production, qui comprend également les livraisons au réseau public effectuées par la centrale de Miferma à Nouadhibou, d'une puissance de 11.600 kW, est en constante augmentation.

Au Niger, six centrales avaient, en 1969, une puissance installée de 14.930 kW et ont produit 30,4 millions de kWh. Les prévisions portaient sur une production de 34 millions de kWh en 1970. Plusieurs projets sont envisagés qui prévoient la construction de barrages et, à plus long terme, l'installation d'une centrale nucléaire pour la production d'énergie électrique.

Le secteur de l'énergie électrique, en République Centrafricaine, intéresse plus particulièrement deux sociétés : la Société hydro-électrique de Boali (S H B) et l'Energie Centrafricaine (ENERCA). Ce pays possède trois centrales et quelques groupes électrogènes d'une puissance installée totale de l'ordre de 9.800 kW en 1968, dont plus de 7.000 kW pour la seule centrale hydro-électrique de Boali sur la M'Bali. Les centrales thermiques de Bangui et de Bouar ont une puissance installée de 1.160 kW chacune. La production d'énergie électrique, en quasi totalité d'origine hydraulique, a pu être estimée à 34,5 millions de kWh en 1968. L'extension des équipements rendue nécessaire par le développement de la consommation de Bangui et par les nouvelles installations industrielles devrait permettre d'accroître sensiblement la production.

In en est de même de la Somalie dont la production d'électricité, assurée en grande partie à l'aide de groupes électrogènes, s'est chiffrée à 20 millions de kWh en 1969 pour une puissance installée de 6.200 kW.

Les centrales thermiques existant au Tchad fonctionnent pour la plupart dans le sud du pays. Une centrale thermique d'une puissance installée de

11.400 kW est implantée à Fort-Lamy et assure 93 % de la production totale. La puissance installée de l'ensemble du réseau est estimée à 16.280 kW. Ces installations sont dans l'ensemble assez mal adaptées aux besoins du pays et fournissent du courant à un prix relativement élevé.

D'après les services de la statistique générale, la production tchadienne a plus que doublé de 1956 à 1960 et quadruplé de 1960 à 1968. Elle s'est chiffrée à 30,8 millions de kWh durant l'année 1968 et 38,0 millions en 1969. Les ventes d'énergie de haute tension se développent à Fort-Lamy plus rapidement que les livraisons de courant basse tension. L'équipement actuel semble cependant insuffisant pour faire face aux consommations prévues dans l'avenir. Diverses solutions sont actuellement examinées, comme l'équipement des chutes Gauthiot. Les études d'aménagement entreprises devraient, si elles étaient menées à leur terme, permettre de répondre à la demande future.

La production d'énergie électrique est assurée, au Togo, par la Compagnie d'Energie Electrique du Togo (C E E T) société d'Etat créée en mars 1963 par le gouvernement de ce pays. La puissance installée totale de l'ordre de 20.400 kW est assurée en grande partie par la centrale de Lomé à laquelle il convient d'ajouter celles d'Atakpamé, six petites centrales gérées par des municipalités et la centrale thermique de la Compagnie togolaise des Mines du Bénin (COTOMIB) à Kpémé dont la production a été de 26 millions de kWh en 1968 contre 27,4 millions en 1967.

La production d'énergie électrique, en augmentation régulière, a atteint le chiffre de 47,8 millions de kWh en 1968. La fourniture de courant ghanéen au Togo à partir de la centrale électrique d'Akosombo sur la Volta est d'autre part prévue dans le cadre d'un accord conclu avec le Ghana en 1969.

C - VOIES D'ACCES, MOYENS DE TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

On a souvent dénoncé dans divers pays africains l'anomalie des réseaux de voies de communications, constitués de pénétrantes partant des ports, qui se sont créés et développés dans le cadre d'une économie de traite. A part ces pénétrantes, et quelques routes côtières (Nigéria - Dahomey - Togo - Ghana), les relations entre pays avoisinants sont insuffisantes ou nulles. Cet état de fait handicape les échanges interafricains. Toutefois, dans l'optique qui est la nôtre ici, d'un potentiel industriel orienté vers

l'exportation outre-mer, ces bonnes ouvertures sur l'extérieur constituent un avantage.

Les moyens de transport et communications et les différentes voies d'accès dont disposent actuellement les E A M A sont assez divers bien qu'encore largement insuffisants et souvent mal adaptés aux besoins de chaque pays. Les routes et pistes forment un réseau ramifié emprunté par un trafic plus important que celui des autres systèmes de communication (voie ferrée, voie fluviale).

L'avion est surtout utilisé pour le transport à moyenne ou longue distance des passagers et de produits non pondéreux et d'une valeur spécifique relativement élevée. Les voies fluviales sont constituées pour l'essentiel par une partie des grands cours d'eau qui traversent certains Etats (Sénégal, Congo, Niger) et les lacs (Kivu, Tanganyika).

Les ports maritimes, dont certains comme ceux de Dakar et d'Abidjan disposent d'installations modernes, jouent un rôle déterminant dans le trafic avec l'extérieur.

Le volume du trafic reflétant dans une assez large mesure le niveau d'activité économique des Etats, il n'est pas étonnant que les pays les plus riches et les plus développés disposent généralement des voies d'accès et des réseaux de transports les plus complets.

Les Etats ayant une frontière maritime bénéficient évidemment d'un assez net avantage de situation même lorsqu'ils ne disposent pas de ressources naturelles importantes.

On constate dans l'ensemble une amélioration progressive de l'état des réseaux de communication et une croissance des trafics qui les empruntent.

1 - Voies d'accès et de liaisons intérieures

Dans le domaine des communications, le Burundi souffre de sa position continentale. L'essentiel du commerce extérieur du pays transite par la liaison lacustre Bujumbura-Kigoma et la voie ferrée Kigoma-Dar es Salam (Tanzanie).

Le pays n'a pas de réseau ferroviaire, mais il dispose :

- d'un réseau routier très dense, d'environ 5.100 km de routes à peu près praticables une bonne partie de l'année,
- d'un port, Bujumbura, situé sur les bords du lac Tanganyika relié à Kigoma d'où part la voie ferrée aboutissant à Dar es Salam,
- d'un aéroport de classe internationale, celui de Bujumbura, et de quatre petits aérodromes ou pistes d'atterrissage d'intérêt local.

Il existe au Cameroun deux lignes principales de chemin de fer (Douala-Yaoundé = 306 km ; Douala-Nkongsamba = 172 km), et deux bretelles (Otélé-Mbalmayo = 35 km ; Mbanga-Kumba = 29 km). La ligne Douala-Yaoundé constitue l'amorce du transcamerounais, dont le premier tronçon (Yaoundé-Belabo, 295 km) est en service depuis 1969. Le second tronçon (327 km, jusqu'à Ngaoundéré) est en construction. L'objectif lointain est le prolongement vers le Tchad et la R C A.

On compte en outre :

- 1.500 km de routes bitumées, 13.000 km d'autres routes et près de 20.000 km de pistes.
- plusieurs ports dont le plus important, Douala, n'est pas accessible aux navires de gros tonnage.
- environ 200 km de voies navigables. Il convient aussi de mentionner la Bénoué entièrement navigable seulement quelques mois par an, qui permet d'atteindre, par le Nigéria, le port de Garoua dans le Nord Cameroun.

La République populaire du Congo (Brazza) possède un réseau de communications assez diversifié bien qu'inégalement réparti, le nord étant assez démuné. Ce réseau répond en partie aux besoins actuels du pays en matière de transport ; il est constitué des éléments suivants :

- 8.300 km de routes dont seulement 256 km bitumés, en-dehors desquels la circulation est très difficile même avec un véhicule à deux ponts,
- le chemin de fer Congo-Océan (514 km) reliant Brazzaville à Pointe-Noire et le chemin de fer COMILOG permettant l'évacuation du manganèse du Gabon,
- un réseau fluvial principal long d'environ 2.300 km et environ 1.400 km de cours d'eau secondaires. Le port fluvial de Brazzaville sur le Congo reçoit les marchandises de Bangui par l'Oubangui,
- un port maritime, celui de Pointe Noire, d'une capacité d'embarquement-débarquement de 2 millions de tonnes par an, consacré pour moitié aux exportations de manganèse, et admettant des bateaux d'un tirant d'eau de 9,15 m,

- enfin un aéroport de classe internationale, celui de Brazzaville-Maya-Maya accessible aux longs courriers, un aéroport secondaire à Pointe Noire et une vingtaine de petits aérodrômes à usages locaux.

La République Démocratique du Congo (Kinshasa) est un pays particulièrement riche en voies de pénétration. Il possède des voies ferrées, fluviales, de grands axes routiers. De nombreuses liaisons aériennes complètent ces moyens de communication à l'intérieur du pays. On peut ainsi utiliser le train, le bateau, l'avion, le camion ou la voiture particulière. A fin 1966, il y avait en usage au Congo-Kinshasa environ : 22.000 camions, 41.000 voitures particulières et 700 autobus. D'autre part 347 terrains d'aviation dont 35 de classe A et 23 de classe B permettent de joindre à peu près tous les points du territoire.

Le réseau de voies et moyens de transports et communications s'établit actuellement comme suit :

- 140.000 km de routes dont 2.000 bitumées et de pistes dont certaines sont en assez mauvais état,
- environ 5.000 km de voies ferrées en 4 réseaux s'agencant avec le réseau fluvial,
- 12.000 km de voies navigables dont un réseau exploité par OTRACO comprenant 2.640 km de voies fluviales et 1.300 km de voies lacustres,
- trois ports maritimes dont le principal, celui de Matadi, est situé sur le Congo à 190 km de son embouchure ; c'est un port en eau profonde (-8 m),
- un réseau aérien très développé avec 175 aérodrômes plus ou moins équipés dont deux aéroports internationaux à Kinshasa et Lubumbashi.

La Côte d'Ivoire dispose d'un système de voies de communication et de moyens de transport relativement dense permettant les liaisons entre les régions et les principales villes du pays dont :

- 34.000 km de routes dont 1.200 bitumées, 18.000 km de routes carrossables et le reste sous forme de pistes,
- 1.173 km de voies ferrées en une seule ligne sud-nord Abidjan-Ouagadougou (Haute Volta). En Côte d'Ivoire, cette ligne s'étend sur 604 km et le tronçon le plus actif est le trajet Abidjan-Bouaké desservi

par des trains relativement rapides à locomotives diesel.

- plusieurs ports dont Abidjan, Sassandra, Tabou. Port principal installé sur une lagune et relié à la mer, Abidjan dispose d'installations portuaires modernes. Celles-ci comportent : 14 postes à quai, 1 port minéralier, 1 parc à bois, 1 quai bananier, 1 port de pêche. Sa capacité est de 4 millions 1/2 de tonnes. Le port de San Pedro dont la construction a été entreprise récemment entre Sassandra et la frontière libérienne comprendra, dans une première étape, 2 postes à quai, 1 quai bananier, 6 mouillages, 1 quai de mise à l'eau du bois, 1 parc à bois flottant, 1 port de pêche. Une deuxième tranche de travaux permettra la construction de 14 postes à quai et 1 mouillage pour tankers. La capacité de manutention de ce nouveau port pourrait être portée d'ici 1980 à 1,2 millions de tonnes environ et concernerait des produits divers : bois, bananes, huile de palme, caoutchouc, poisson congelé et peut-être minerais de fer.

- un aéroport principal à Abidjan-Port Bouet, 8 aéroports secondaires (Bouaké, Sassandra, Tabou, Man, Daloa, Gagnoa, Korhogo, San Pedro) et une quarantaine de petits terrains ou petites pistes d'aviation.

Le réseau de voies de communications et de moyens de transport au Dahomey se compose essentiellement de :

- 6.000 km de routes dont 730 bitumées et se décomposant en 2.135 km de routes inter-états, 1.265 km de routes nationales et 2.600 km de routes départementales ou d'intérêt local.

- 579 km de voies ferrées reliant Cotonou à Parakou, au centre du pays et à Pobé via Porto Novo.

- un port, celui de Cotonou, qui admet un tirant d'eau de 10 m. Ce port dispose de 4 postes de 155 m sur un quai rectiligne de 660 m, de 2 postes pétroliers, d'un poste pour chargement des huiles végétales, d'un port de pêche en voie d'achèvement. La capacité annuelle de transit est de l'ordre de 1.000.000 de tonnes.

- un aéroport de classe internationale situé à Cotonou, et 4 aérodromes secondaires.

Le Dahomey ne dispose par contre pas de voies navigables.

La voie de desserte normale avec l'extérieur, au Gabon, est la voie maritime ou l'avion. Les liaisons intérieures sont caractérisées par un réseau routier en expansion bien qu'insuffisant pour désenclaver certaines régions, par l'importance du réseau aérien et, pour certaines régions, de la voie fluviale.

Le Gabon compte au total :

- 5.739 km de routes et pistes dont 2.439 km de routes nationales et 2.569 km de routes régionales. Sur ce total, 120 km sont bitumés et 650 km sont des axes lourds en terre améliorée permettant le passage de très gros porteurs. 3.000 km environ sont utilisables toute l'année,
- pas de voie ferrée, la COMILOG utilisant pour le transport du manganèse le réseau congolais. Le projet Belinga-Owendo devrait être réalisé en 1973,
- un réseau navigable comprenant trois voies. La plus importante est celle de l'Ogooué navigable sur 350 km et de la Ngounié navigable sur 130 km.

Ce réseau qui développe au total 1.700 km est surtout utilisé pour le flottage des bois, le transport des pondéreux et des hydrocarbures et le ravitaillement des chantiers forestiers.

- deux ports maritimes à Libreville et Port-Gentil, avec projet de construction d'un port en eau profonde à Owendo (près de Libreville),
- 117 terrains d'aviation dont 1 aéroport de classe internationale à Libreville accessible aux longs courriers, 1 aérodrome à Port-Gentil accessible aux DC 6 et 7 aérodromes accessibles aux DC 4.

Située à plus de 500 km du littoral, la Haute Volta ne dispose pas de voies navigables. Son système de communications et de transport repose en totalité sur :

- 17.000 km de routes en mauvais état, en grande partie non bitumées dont 4.451 km de routes nationales, 1.971 km de voies départementales et 2.455 km de routes régionales,
- une seule voie ferrée allant de Ouagadougou à Abidjan, dont un tronçon de 569 km en territoire voltaïque,
- 2 aérodromes internationaux à Ouagadougou et Bobo-Dioulasso et 47 petits aérodromes ou pistes d'atterrissage d'intérêt local.

Madagascar dispose de :

- 40.000 km environ de pistes et routes, dont 8.300 km de routes nationales à moitié bitumées et le reste empierré,
- 860 km de voies ferrées en deux lignes principales : Antsirabé-Tananarive-Tamatave et Fianarantsoa-Manakara.

- 18 installations portuaires pour un trafic annuel de 1,4 million de tonnes (dont Tamatave 1/2 million de t).
- 65 aérodromes et pistes dont 3 aéroports internationaux pouvant recevoir des longs courriers.

On compte au Mali environ :

- 12.000 km de routes dont les 2/3 sont praticables toute l'année,
- une voie unique de chemin de fer Dakar-Niger longue de 1.288 km dont 645 sur le territoire malien,
- 1.750 km de voies fluviales sur le Niger et une centaine sur le Sénégal navigables pendant certaines périodes de l'année (août-décembre),
- un aéroport international, à Bamako, et plusieurs aérodromes secondaires.

Un effort important est fait par le gouvernement mauritanien pour doter la Mauritanie du réseau de transports et communications nécessaire à son développement. Le pays dispose actuellement de :

- 6.200 km environ de routes et pistes dont 96 km bitumés et 6.090 km non bitumés dont 2.836 km utilisables toute l'année. Les routes de Rosso-Nouakchott et Nouakchott-Akjoujt sont en cours de bitumage.
- 650 km de voies ferrées entre Nouadhibou et Tazadit servant essentiellement aux transports de la MIFERMA (mines de fer).
- un réseau navigable sur le fleuve Sénégal avec trois petits ports fluviaux.
- 22 aérodromes dont 2 terrains accessibles aux avions à réaction, Nouadhibou et Nouakchott, 7 terrains accessibles aux DC 4, 10 terrains accessibles aux DC 3.

La République du Niger dispose d'un réseau de communications peu étoffé :

- 3.500 km de routes inter-états et 1.500 km environ de routes nationales,
- le réseau de voies ferrées est inexistant. On a toutefois envisagé de prolonger jusqu'à Dosso la ligne Cotonou-Parakou. On a également émis l'idée d'un Transaharien ayant son terminus à Niamey.
- les ports de Lagos (Nigéria) et Cotonou (Dahomey) sont les accès à la mer. Le Niger n'est navigable que sur 200 km et avec un faible tirant d'eau,
- un aéroport de classe A, Niamey, 4 aérodromes de classe B et 17 terrains d'atterrissage d'intérêt local.

La République Centrafricaine n'a aucun accès direct à la mer. L'axe le plus économique pour les pondéreux entre la R C A et la mer malgré sa lenteur et les ruptures de charges est celui de Pointe-Noire - Brazzaville (chemin de fer : 510 km) et Brazzaville-Bangui (voie navigable sur le Congo et l'Oubangui : 1.210 km).

L'ensemble du réseau de voies de communications et de moyens de transport s'établit comme suit :

- 19.000 km de routes et de pistes,
- un axe fluvial Congo-Oubangui : les transports effectués de Pointe Noire à Bangui sont assurés par la Compagnie Générale de Transport en Afrique (C G T A) et la Société Equatoriale de Navigation (S E N) avec une flotte de 26 pousseurs diesel de ligne, 84 barges et six remorqueurs de port,
- un port fluvial, à Bangui, composé de 3 installations : un port amont, un port aval, un port pétrolier,
- un aéroport international, celui de Bangui, et une quarantaine d'aérodromes secondaires et pistes d'atterrissage d'intérêt local.

Le Rwanda n'a pas de frontière maritime, ni chemin de fer, ni voies navigables, sauf le lac Kivu.

Le pays dispose au total de :

- 5.400 km de routes et pistes la plupart en latérite, mais praticables toute l'année à partir de Kigali vers le nord-est, le nord-ouest et le sud.
- pas d'accès direct à la mer. Deux trajets sont utilisés habituellement pour le transport des marchandises : port de Mombassa (Kenya) ; chemin de fer de Mombassa à Kampala (Ouganda) (1.100 km), puis Kampala-Kigali (600 km) ou bien Dar es Salam-Kigoma par chemin de fer (1.200 km), Kigoma-Bujumbura par bateau (160 km) puis la route jusqu'à Kigali (285 km). On compte couramment un délai de 6 mois pour le transport de marchandises entre l'Europe et le Rwanda.
- un aéroport international à Kigali et une dizaine de terrains d'atterrissage pour petits avions.

La Somalie possède une frontière maritime importante et de nombreux ports ce qui, dans l'hypothèse d'une réouverture du canal de Suez, pourrait

contribuer à son développement. Elle dispose d'un réseau de voies de communications et de moyens de transport qui comporte :

- 600 km de routes asphaltées et 12.000 km de chemins et de pistes. Les travaux d'amélioration en cours devraient permettre à l'avenir une meilleure circulation des marchandises.
- de nombreux ports dont les deux principaux sont Mogadiscio et Kisimayo.
- un aéroport international à Mogadiscio et des aérodromes secondaires dans les principaux centres urbains.

Il n'existe pas de voies ferrées.

Le Sénégal est un pays côtier essentiellement desservi par un port important, celui de Dakar, et trois ports secondaires : Kaolack, Saint-Louis, Ziguinchor. La circulation à l'intérieur du pays utilise un réseau de communications relativement bien développé comprenant : routes, voies ferrées, voie fluviale, voie aérienne :

- plus de 2.000 km de routes bitumées (la plus grande longueur de tous les pays africains francophones), à peu près autant de routes en terre (1.838 km) et environ 11.000 km de pistes. D'autre part, 1.155 km de nouvelles routes étaient à l'étude à fin 1969.
- 1.239 km de voies ferrées en deux axes principaux ; Dakar-Saint-Louis (263 km) et Dakar-Kidira (650 km) en direct du Mali.
- un réseau fluvial important (Sénégal, Saloum et Casamance) pas toujours praticable, et qui devrait être amélioré.
- plusieurs ports importants. Dakar, seul port du Sénégal en eau profonde, a vu son trafic s'accroître de façon importante depuis la fermeture du canal de Suez. Relié au réseau ferroviaire, c'est aussi un port de réparations navales, de ravitaillement et de pêche. Il dispose de : 8,5 km de quai, de 57.000 m² de hangars et de 202.713 m² de terre-pleins. Des navires d'un tirant d'eau de 10,3 m peuvent y accéder facilement et à toute heure. Trois autres ports mi-fluviaux, mi-maritimes admettent un tirant d'eau maximum de 4 m : Saint-Louis, Kaolack, Ziguinchor.
- un aéroport international, Dakar ; trois aérodromes secondaires : Saint-Louis, Ziguinchor et Tambacounda ; plusieurs terrains et pistes d'intérêt local.

Le Tchad ne possède pas de voies ferrées. Aussi l'essentiel du transport des marchandises s'effectue par la route, la voie fluviale durant une partie de l'année. Le réseau de communications et de voies d'accès s'établit comme suit :

- 30.000 km de routes et pistes en terre divisées en 6 grands axes généralement impraticables durant la saison des pluies (juillet à octobre),
- des voies fluviales qui ne sont praticables que durant une faible partie de l'année,
- un aéroport international, Fort-Lamy, et une quarantaine d'aérodromes et de pistes d'atterrissage.

Le Togo est desservi par un réseau de voies de communications qui correspond dans une assez large mesure aux besoins actuels. Pour mieux répondre au développement économique du pays et aux besoins futurs, l'accent est actuellement mis sur la modernisation de ce réseau.

Deux sortes de voies permettent la circulation intérieure et le transport des marchandises : les routes et les voies ferrées auxquelles il conviendrait d'ajouter la voie aérienne :

- 1.662 km de routes principales dont 500 bitumées. Un axe côtier, un axe nord-sud et quelques axes transversaux praticables toute l'année.
- un réseau ferré comportant trois axes principaux : ligne du centre (280 km), ligne frontalière (116 km) et ligne côtière (44 km), soit au total environ 440 km de voies ferrées. Les tarifs de transport pratiqués sont relativement peu élevés,
- les voies fluviales et lagunaires, peu développées, ne sont utilisées actuellement que par des artisans pêcheurs. Le Togo possède à Lomé un port en eau profonde avec 4 postes à quai dont 2 à - 10,5 m, 1 à - 9,5 m et 1 à - 5,5 m de tirant d'eau. La capacité annuelle de chargement-déchargement utilisable actuellement est de 275.000 tonnes, la capacité maxima étant estimée à 600.000 tonnes. Une zone franche a été aménagée dans l'enceinte du port.
- un aéroport international à Lomé et 4 aérodromes secondaires situés à Atakpamé, Sokodé, Sansanné-Mango et Dapango.

2 - Les trafics routiers et ferroviaires

L'importance du trafic enregistré au cours d'une période donnée sur différentes voies de communications reflète dans une certaine mesure l'activité économique d'un pays et fournit un indice de son niveau de développement.

Pour avoir une idée du trafic sur les différents réseaux routiers des E A M A, des données chiffrées complètes n'étant pas disponibles, on a pris en considération celles relatives au parc de véhicules en circulation existant dans chacun des Etats.

PARC DE VEHICULES EN CIRCULATION DANS LES E A M A EN 1968

(en milliers de voitures)

	Voitures de tourisme	Véhicules utilitaires	Total
Burundi.....	3,2	1,4	4,6
Cameroun.....	26,9	27,8	54,7
Congo Brazzaville.....	9,0	7,0	16,0
Congo R. D.....	46,1	24,9	71,0
Côte d'Ivoire.....	40,6	30,0	70,6
Dahomey.....	9,9	6,2	16,1
Gabon.....	6,3	5,1	11,4
Haute-Volta.....	5,2	6,0	11,2
Madagascar.....	41,6	27,6	68,2
Mali.....	4,8	5,8	10,6
Mauritanie.....	3,7	4,5	8,2
Niger.....	2,9	4,8	7,7
R C A.....	4,3	8,3	12,6
Rwanda.....	2,9	1,5	4,4
Sénégal.....	34,3	18,7	53,0
Somalie.....	8,2	10,0	18,2
Tchad.....	3,7	6,1	9,8
Togo.....	5,8	4,4	10,2
	259,4	200,1	459,5

Source : Nations Unies - Annuaire statistique 1969.

Selon les estimations des services statistiques des Nations Unies, on comptait à la fin de 1968 environ 459.500 véhicules de toutes sortes dans les E A M A dont plus de 200.000 véhicules utilitaires. Quatre pays (Côte d'Ivoire, Congo-Kinshasa, Cameroun et Madagascar) disposaient de plus de 55 % du parc total de véhicules utilitaires.

Le trafic routier est d'ailleurs particulièrement actif dans ces différents pays.

Le trafic ferroviaire enregistré dans quelques Etats associés est de même et dans l'ensemble en assez nette progression par rapport à celui des années précédentes. Il importe toutefois de souligner l'importance,

TRAFIC FERROVIAIRE COMMERCIAL ENREGISTRE EN 1968

en millions de tonnes/km nettes

Caméroun.....	208
Congo (Brazza).....	441
Congo R. D. (Kinshasa)....	1 959
Côte d'Ivoire.....	340
Dahomey.....	76
Mali.....	110
Madagascar.....	218
Mauritanie.....	5 456
Sénégal.....	263
Togo.....	12
	9 083

Source : Nations Unies - Annuaire statistique 1969.

par rapport au total, que représentent les transports de minerais en Mauritanie et au Congo Kinshasa.

II - ANALYSE DES COÛTS DE FACTEURS

Un certain nombre de facteurs ont une incidence directe et importante sur les calculs de prix de revient. Leur prise en considération est nécessaire aux industriels désireux de transférer dans les E A M A certaines de leurs activités ou d'y créer sur place des installations de production, pour déterminer le montant approximatif des charges qu'ils auront à supporter comparativement à celles découlant d'éléments analogues dans les pays de la Communauté Economique Européenne.

Les différents facteurs ou éléments pris en considération sont :

- le régime douanier et la fiscalité,
- les coûts de main-d'oeuvre (salaires directs, charges salariales y compris les dépenses pour formation professionnelle),
- le prix de l'énergie (hydrocarbures, électricité), et de l'eau,
- le prix d'achat et le coût de transport de certains matériaux,
- d'autres coûts de facteurs : prix du terrain, prix de la construction, etc...

Les E A M A disposent d'un avantage de coûts comparatifs en ce qui concerne les disponibilités et le prix de la main-d'oeuvre, les disponibilités en eau industrielle, une fiscalité dans l'ensemble plus légère. Pour ce qui est des autres facteurs des études plus précises seront nécessaires surtout en ce qui concerne les E A M A les moins industrialisés et qui ne disposent pas d'accès direct à la mer.

A - REGIME DOUANIER ET FISCALITE

(tableaux 2 à 5)

1 - Le régime douanier

Les importateurs de produits, matières premières ou matériaux sont tenus d'acquitter à l'entrée un certain nombre de droits et taxes. En ce qui concerne les importations en provenance des pays de la C E E, les E A M A perçoivent un droit fiscal sur la valeur C A F des produits importés de l'ordre de 25 à 30 % en moyenne variable selon le pays considéré. Il est perçu en outre d'autres droits et taxes divers selon les pays : droit spécial d'entrée, taxe complémentaire, taxe à la valeur ajoutée ou taxe sur le chiffre d'affaire (cf. tableau : Régime douanier des importations

en provenance de la C E E). Des dégrèvements, des allègements divers sont consentis dans divers cas ; une procédure d'admission temporaire est prévue par la plupart des législations.

Les exportateurs doivent de même acquitter au départ des E A M A un droit fiscal et un certain nombre d'autres taxes variables selon les pays et les produits (cf. tableau : Régime douanier appliqué à l'exportation de certains produits). Des exemptions de droits de sortie sont prévus ou peuvent être négociés dans de nombreux cas.

2 - La fiscalité intérieure

Le système de droit commun appliqué en matière fiscale, dans les E A M A, est assez voisin de celui de l'Europe. L'avantage principal dont pourra bénéficier une entreprise implantée en E A M A réside dans la possibilité de bénéficier de l'application de codes d'investissement établis dans la plupart des E A M A. Destiné à attirer dans le pays des capitaux étrangers, le code d'investissement fixe de façon généralement précise l'importance des franchises, exonérations fiscales et autres avantages (exemption d'impôts sur les bénéfices, de patentes, détaxation de droits sur les importations de matières ou produits destinés à être incorporés dans les fabrications, etc...) dont pourront bénéficier les entreprises qui accepteront de s'installer dans un E A M A dans un secteur d'activité classé prioritaire. Certaines entreprises peuvent parfois bénéficier d'une stabilisation de leur régime fiscal, ce qui les abrite d'alourdissements éventuels de la fiscalité intérieure pour des périodes allant de 5 à 10 ans et parfois davantage.

Dans le système de droit commun, trois grands types d'impôt sont appliqués dans les E A M A : l'impôt sur les bénéfices, l'impôt sur le chiffre d'affaires et la patente.

- l'impôt sur les bénéfices - Son taux varie selon les pays (25 à 37 %, exception faite du Mali : 50 %) mais il est en moyenne inférieur à l'impôt sur le bénéfice des sociétés tel qu'il est appliqué dans les pays du Marché Commun (30 à 50 %).

- l'impôt sur le chiffre d'affaires - Les entreprises installées dans les E A M A sont redevables d'une taxe indirecte. Cet impôt variable selon les Etats est plus homogène que dans les pays de la C E E où il prend la forme de taxe à la valeur ajoutée (T V A) dont le taux varie selon les produits. Dans les E A M A, on applique selon le pays considéré un taux unique (de l'ordre de 13 % au Mali et au Niger) ou des taux différents variant de 13 à 20 %. La Côte d'Ivoire a adopté un système de T V A assez proche de celui appliqué en France : le taux normal est de l'ordre de 17,6 % pour la T V A et 14 % au titre de la T P S.

- le système d'impôt appliqué au titre des patentes est très complexe et varie aussi fortement selon les pays. Il est difficile dans ces conditions d'effectuer une comparaison avec les pays du Marché Commun.

- un certain nombre d'autres impôts ou taxes sont perçus dans les E A M A parmi lesquels l'impôt sur les véhicules, calculé généralement selon la puissance fiscale du moteur ou le poids du véhicule. Les taux ou redevances dues sont aussi variables selon les Etats. En R. P. du Congo (Brazza), cet impôt est remplacé par une taxe globale sur les transports fluviaux dont le taux avoisine 8 % de leur valeur.

Certains Etats appliquent une taxe au titre d'impôt sur les revenus de capitaux mobiliers dont le taux moyen assez proche de celui des pays de la C E E, varie entre 10 % à Madagascar et 20 % au Burundi.

En égard aux nombreuses détaxations dont bénéficient les producteurs travaillant pour l'exportation, on peut considérer que le régime fiscal appliqué dans l'ensemble des E A M A est globalement plus favorable que celui de la C E E.

Tableau 2

REGIME DOUANIER DES IMPORTATIONS EN PROVENANCE DE LA C E E
(en % de la valeur CAF - en % de la valeur dédouanée (d))

	Droit fiscal D.F. sur valeur C.A.F.	TCA ou TVA sur valeur dédouanée (d)	Taxe Forfaitaire	Tôle acier		Polyester		Machine-outil pour le travail du fer		Remarques
				D.F.	Autres taxes	D.F.	Autres taxes	D.F.	Autres taxes	
BURUNDI	5 à 55	...		15	-	5	-	20	-	Les E A M A acquittent un droit de douane de 10 % CAF.
CAMEROUN	25 à 35	10		20	TCA 10 (d) TC 10	25	TCA 10 (d) TC 10	10	TCA 10 (d) TC 20	TC = Taxe complémentaire
CONGO BRAZZA	25 à 30	10 x		20	TCA 10 (d)	25	TCA 10 (d)	10	TCA 10 (d)	x C E E exonérée. Les E A M A acquittent la taxe statistique 2 % CAF
CONGO R. D.	...	6,4 ou 14		15	TCA 6,75 TS 3	10	TCA 6,75 TS 3	10	TCA 6,75 TS 3	Les droit sont multipliés par le coefficient 1,038. TS = Taxe statist. : 3 %
COTE D'IVOIRE	0 à 30	18 Tx réduit 8 x		5	DSE 10 TVA 14	5	TVA 14	0 ou 5	DSE 0 ou 10 TVA 14	DSE = Droit spécial d'entrée: 0 ou 10% CAF x Pour certains matériels industriels
DAHOMY	5 à 54	...		31	6 4 DF	33	6 4 DF	5 à 13	6 4 DF	Taxe d'amortissement : 5 %/CAF Taxe voirie : 80 FCFA la tonne Timbre douanier : 4 % du D.F. Taxe trésor : 1 % des droits
GABON	25 à 40	10		20	TCA 10 (d)	25	TCA 10 (d) TC 5	10	TCA 10 (d) TC 5.	Il existe des exceptions pour le matériel agréé. TC = Taxe complémentaire
HAUTE VOLTA		5	40,4	5	40,5	0 ou 5	40,5	Droit spécial d'entrée 15 à 18 % CAF
MADAGASCAR	0 à 50	12 ou 6		12	TUT 12	31	TUT 12	14	TUT 12	TUT : Taxe unique sur les transactions
MALI	...	25-majoré: 66,6 réduit: 11,1		20	TVA 11,1	15	TVA 25	10 ou 20	TVA 25	
MAURITANIE	...	12	20	5	TF 20 (d) TS 4 TCA 12	5	-	0 ou 5	TF 2 TCA 12	TF = taxe forfaitaire TS = taxe de statistique : 4 %/CAF
NIGER	10 ou 25	5	TS 1 TF	5	TS 1 TF	0 ou 5	TS 1 TF	
R. C. A.	25 à 30	10		20	TCA 10 (d)	25	TCA 10 (d)	10	TCA 10 (d)	
RWANDA		10	TM 1	10	TM 1	10	TM 1	TM = Taxe de manutention. Les Etats de la C E E ET DES E A M A acquittent un droit de douane et fiscal réduit de 15%
SENEGAL	...	13,5 majoré : 33,3	22-majoré: 30,9 réduit: 2,1	5	TS 4 TF 22 TCA 13,5	5	TS 4 TF 22 TCA 13,5	0 ou 5	TF 2,1 ou 22 TCA 13,5	TS = Taxe de statistique TF = Taxe forfaitaire
SOMALIE		10	11,5	25	11,5	10	11,5	
TCHAD	25 à 30	10 à 15		20	TCA 15 (d) TS 2 %	10	TCA 10 (d) TS 2 %	10	TCA 15 (d) TC 15-TS 2%	TS = Taxe de statistique
TOGO	4 à 30	...		10	TF 18 (d) TS 1	20	TF 18 (d) TS 1	5	TS 18 (d) TS 1	TF = Taxe forfaitaire TS = Taxe de statistique = 1 %/CAF Nombreuses taxes spécifiques (taxe phare et péage : 120 F/T ; Timbre douanier 3 % des droits)

Tableau 3

REGIME DOUANIER APPLIQUE A L'EXPORTATION DE CERTAINS PRODUITS

en % valeur FOB

	CAMEROUN	CONGO BRAZZA	CONGO R.D.	COTE D'IVOIRE	DAHOMÉY	GABON	HAUTE VOLTA	MADAGASCAR	MALI	MAURITANIE	NIGER	R. C. A.	SENEGAL	SOMALIE	TCHAD	TOGO
<u>Droit fiscal</u>	2	3 à 11	1 à 12	0,5 à 22,2	2 à 18	3 à 11	5 à 14 rare	2 à 25		5 à 9 en moyenne 0,25 à 27,65	2 à 10	3 à 11	2 à 10 en moyenne	15 à 25 sur peaux d'ani- maux	3 à 11	2 à 14
<u>Autres taxes</u>		TCA 2 parfois		2 Contri- bution natio- nale parfois		TCA 2 parfois					1,5 et 6 parfois	TCA 2	taxe forfai- taire 5,4 ou 5,7 parfois		TCA 6 parfois taxe statis- tique 2 %	taxe forfai- taire 6,50 taxe statis- tique 1 %
					(1) maximum 31 (riz)		très rare		taxes spéci- fiques sur quelques produits		maximum 21					

(1) D'une façon générale il existe de très nombreuses exceptions et les taux pratiqués sont les plus faibles sauf dans le cas de rares produits
(ex : riz 31 % au Dahomey)

Source : Rapports des contrôleurs du F E D.

Liste des principaux impôts ou taxes frappant

Nature de l'impôt	Burundi	Cameroun	Congo-Brazzaville	Congo-R.D.	Côte d'Ivoire	Dahomey	Gabon	Haute Volta
<u>Impôt sur les bénéfices</u> (en % du bénéfice net ou imposable)	30 % jusqu'à 1 000 000 de F 40 % pour le surplus		26 % pour entreprises industrielles ou agricoles 35 % pour sociétés commerciales 24 % = établissements publics		33 %	35 %	34 % (pour entreprises de travaux etc)	
<u>Taxe sur le Chiffre d'Affaires</u> (en % du Chiffre d'affaire réalisé)			Taux global (TTC) : 13 % dont Taux principal : 11 % Taxe additionnelle : 1 % F N I = 1 %	10 % 6,75 % (pour importations)	TVA : 15 % (taux théorique) 17,64 % (taux réel) TPS : 14 % (taux théorique) 16,25 % (taux réel)	10,38 %	6,50 % (pour travaux, affaires générales) 12,50 % (pour location, vacations, courtage, honoraires etc...)	13 % (travaux immobiliers prestations de service). 8 % (production, installations, ventes avec pose)
<u>Patente</u> 1) - <u>Droit fixe</u>					Droit fixe : 25 à 50 ou ouvriers = 60 000 F CFA 51 à 100 ouvriers = 84 000 F CFA + 600 F par ouvrier en sus de 100	Droit fixe : (taxe fixe suivant barèmes) 50 % de la taxe fixe	Taxe déterminée : 36 000 F CFA	Tarif fixé en fonction de l'importance des activités et de l'installation
2) - <u>Droit proportionnel</u> (en % de la valeur locative ou d'un autre élément).	Taux progressifs 20, 25, 30, 35, 40 % selon les tranches fixées			10 à 30 % selon importance du revenu locatif réalisé	10 % de valeur locative des locaux professionnels	17 % de la valeur locative	Taxe variable selon puissance du matériel personnel employé etc... <u>Contribution foncière de propriétés bâties</u> 9,37 % de valeur locative	2% du montant du marché (payable sur marché de travaux)
3) - <u>Centimes additionnels</u>			Taxe civique d'investissement : 20 % de l'impôt sur chiffre d'affaire		- majoration maximum de 20% du principal - de 6 % sur valeur locative Contribution nationale = 10% de l'impôt			
<u>Autres impôts ou taxes</u> 1) - <u>Impôt sur véhicules</u> (selon puissance fiscale, catégorie, ou âge du véhicule)	calculé selon puissance du moteur du véhicule		Taxe globale sur transports fluviaux : 7,50 % dont taxe principale : 6 % Taxe additionnelle : 0,5 %	Selon puissance fiscale	selon puissance fiscale. Véhicules utilitaires (plafond = 15 000F)	Taxe selon charge utile des véhicules.	Variable selon les communes. Droit fixe : 1 500 F CFA Droit proportionnel selon commune : Libreville: 200F	
2) - <u>Autres impôts</u>	Impôt sur les revenus des capitaux mobiliers. Taux unique : 20 %				Taxe sur transports privés, selon charge utile. + 500 F CFA par tonne en plus	Patente spéciale : 1,5% du montant des marchés administratifs		

DE LA FISCALITE

les entreprises ou autres personnes morales dans les E A M A

Madagascar	Mali	Mauritanie	Niger	République Centre-afric.	Rwanda	Sénégal	Somalie	Tchad	Togo
31 % pour sociétés à capitaux 16 % pour entreprises individuelles	50 %		35 %	Industrie : 27 % Agriculture : 22,95 % Commerce : 27,50 %	3 tranches de bénéfices : 500 000 FRW = 25 % 500 001 - 1 000 000 = 35 % surplus = 45%	30 %		Industrie, travaux, transport = 30 % Commerce, services = 35 %	37 %
12 % 6 % (pour certains produits ou travaux)	13 % (travaux publics)		13 %	Taux global 8,141 % (7 % + centimes additionnels spéciaux).		Taux normal : Sur importations : 11,90% Prestations de services : 8,50%		Taux moyen : 7 % + centimes (taux variables)	9 % (taxe à la production) 6 % (prestation de service)
Selon puissance du matériel 5 classes s'étalant de 80 000 à 13 000 FMG	7 classes s'étalant de 5 100 F à 800 000 F		Sur prix travaux 1,70 % (hors Niamey) 2,40 % (à Niamey)	Impôt principal variable selon nature d'activités et professions (cf. centimes)		Droit fixe : variable selon profession et importance des établissements et des entreprises		Taxe déterminée + taxe variable (cf commentaires sur fiscalité).	Droit fixe : variable selon 7 classes. 1ère à 5ème : entre 45000 F et 6600 F. 6ème et 7ème : entre 2700 F et 1700 F
Valeur locative multipliée par : 1/15 = 1ère classe 1/20 = 2ème classe 1/30 = autres classes	10 % (droit proportionnel ne peut être inférieur au 1/3 du droit fixe)			(cf. centimes)		10,75 ou 5 % selon la profession exercée. Ajouter centimes additionnels et 1 taxe sur valeur locative.		12 %	Droit proportionnel : de 1ère à 5ème 10 % du droit fixe 6ème : 5 % 7ème : Exempté
20 % = centimes communaux 20 % = chambre de commerce				1°) pour Communes : 10% de l'impôt principal Chambre de Commerce : 8 % de l'impôt principal 2°) B I C : 15 centimes p/franc d'impôt		50 % (de l'ensemble droit fixe et droit proportionnel + taxe à la valeur locative = 6 % de la valeur locative)		Chambre de commerce = 7 % Allocations familiales : 10 %	
	Prix de vignette variable selon classe de véhicule (9, 10 à 14, 15 à 19 20 CV et plus).			Variable selon catégories de véhicules	Droit de plaque pour véhicule : 500 FRW Taxe de roulement : véhicule avec moins de 2500 Kg = 240 F / CV	Taxe annuelle selon puissance fisc. et âge du véhicule		Taxe sur : Immatriculation variable selon catégories de véhicules. Circulation : variable selon catégorie et puissance fiscale Autres taxes : (carte grise etc ...)	Variable selon puissance fiscale (cf. tarifs des vignettes).
Impôt sur revenus des capitaux mobiliers = 10 % Impôts sur bénéfice non réinvestis à Madagascar = 25% ou 15%				Contributions au développement social 5% de salaires et autres rétributions	Impôt mobilier. Taux unique : 20 %				

Tableau 5

C E E : TAUX COMPARES DE CERTAINS IMPOTS - 1968 -

P A Y S	Impôt sur les sociétés	Impôts sur les revenus du capital mobilier	Taxe sur les ventes	Versement sur salaires
Allemagne	42 à 45 %	25 %	TVA : 11 et 5,5 %	2 %
France	50 %	-	TVA : 6,13 ; 16,66 et 20 %	5 %
Italie	36 % *	5 %	4 %	
Belgique	30 %	15 %	6 % **	
Pays-Bas	42 à 45 %	15 %	6 %	

* + 17,8 % sur la partie du "bénéfice imposable" des sociétés qui excèdent 6 % de leur patrimoine.

** La TVA a maintenant été instaurée en Belgique ; taux de 6 à 25 %

Source : Communauté européenne du charbon et de l'acier - Charges fiscales des entreprises, oct. 1964 mise à jour.

B - COUTS DE MAIN-D'OEUVRE

(Tableaux 6 à 10)

Les E A M A disposent d'une main-d'oeuvre en assez grande partie sous-employée et, dans l'ensemble, relativement peu qualifiée. Cette disponibilité en main-d'oeuvre ordinaire constitue un des éléments favorables susceptibles d'abaisser les prix de revient unitaires d'une entreprise, et de ce fait d'attirer outre mer un certain nombre d'industriels.

Les salaires versés à la main-d'oeuvre locale et les charges sociales supportées par les entreprises se situent en Afrique à un niveau inférieur à celui qui est observé dans les pays de la Communauté Economique Européenne.

Les salaires horaires versés aux ouvriers des catégories 5 et 6 sont, dans les E A M A, la moitié ou le tiers de ceux versés en Europe. Ils sont en général supérieurs à la moyenne des E A M A dans les Etats les plus développés, ayant une façade maritime et dont la main-d'oeuvre est en partie qualifiée (Sénégal, Côte d'Ivoire, Dahomey). Dans les Etats sous-industrialisés et n'ayant pas d'accès direct à la mer (tels que Haute-Volta, R C A, Niger), on octroie au contraire des salaires moindres.

Les salaires mensuels versés aux employés sont aussi en Afrique inférieurs à ceux de l'Europe. Ces salaires, qui varient de 66 à 108 dollars pour un dactylo confirmé et de 80 à 200 dollars par mois pour un sténo-dactylo ou un aide-comptable sont nettement inférieurs à ceux pratiqués dans les pays du Marché Commun où ils atteignent 270 dollars en moyenne. Le rapport est encore plus favorable aux E A M A si l'on raisonne non plus en fonction des catégories les plus élevées mais par rapport à l'ensemble des salaires versés aux Africains. Mais par contre, des pays qui comme la R C A, la Haute-Volta, le Tchad, souffrent d'une pénurie de main-d'oeuvre qualifiée, sont amenés dans une plus large mesure à faire appel à de la main-d'oeuvre expatriée qui coûte évidemment beaucoup plus cher, tant du point de vue du salaire direct que des charges.

Les charges salariales qui englobent à la fois les charges sociales, les avantages en nature et les autres dépenses imputables à la main-d'oeuvre sont en Afrique assez nettement inférieures à celles que supportent les entreprises européennes. De l'ordre de 30 à 32 % en moyenne, les charges

salariales afférentes au personnel africain varient de 20 à 26 % à Madagascar et au Sénégal, de 28 à 33 % en R. D. du Congo (Kinshasa) et au Tchad, pour atteindre 37 à 40 % au Dahomey et en Côte d'Ivoire. Les charges salariales supportées par les firmes exerçant leurs activités dans l'ensemble des E A M A sont donc en moyenne inférieures de moitié à celles des entreprises installées dans les pays du Marché Commun (les charges y représentent 55 à 60 % des salaires). Le prix de revient de la main-d'oeuvre au niveau des charges d'exploitation est de ce fait, en moyenne, 2,2 fois moins élevé pour les employés et 3 fois moins pour les ouvriers.

Tableau 6

OUVRIERS

(Salaires horaires en unités de compte)

	BURUNDI	CONGO BRAZZA	CONGO R. D.	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	HAUTE-VOLTA	MADAGASCAR	MALI	x 1966 NIGER	x 1965 R.C.A.	RWANDA	SENEGAL	TCHAD	TOGO
S M I G		0,16		0,15			0,10	0,11		Bangui 0,08 Zone II 0,05		0,18	0,08	0,10
1 - Manoeuvre Ordinaire	0,07	0,16 à 0,17	0,08 à 0,09	0,15	0,13 à 0,14	0,11	0,10	0,11	0,09 à 0,10	0,08 à 0,05	0,04	0,18 à 0,19		0,10
2 - Manoeuvre Spécialisé		0,17 à 0,18	0,10	0,18	0,20	0,11	0,13	0,12	0,14	0,09 à 0,10 à 0,06		0,21		0,13
3 - Aide-Ouvrier		0,19 à 0,27	0,12 à 0,14	0,20	0,24 à 0,25	0,13	0,15	0,21	0,20	0,12 à 0,13 à 0,08		0,23		0,18
4 - Ouvrier Spécialisé	0,11	0,31 à 0,41	0,16 à 0,18	0,24	0,27 à 0,29	0,17	0,18	0,26	0,22 à 0,24	0,17 à 0,21 à 0,12		0,28	0,11	0,20
5 - Ouvrier Professionnel		0,45	0,24	0,31	0,34 à 0,39	0,22	0,23	0,32	0,27 à 0,28	0,25 à 0,16		0,33 à 0,33		0,27
6 - Ouvrier Qualifié				0,38	0,46					0,36 à 0,23		0,41 à 0,41		0,36
Ouvrier HC - Hors Catégorie				0,72	0,73			0,55				0,73 à 0,73		
Chef d'Equipe						0,49	0,28 à 0,33						0,14	0,54
% effectivement payé en plus du sal. minim.			+ 25 à 40 %	+ 10 %			+ 20 %						+ 20 %	

212
Tableau 7

EMPLOYES SALAIRES MENSUELS EN UNITE DE COMPTE

		CONGO BRAZZA	COTE D'IVOIRE	HAUTE VOLTA	MADAGASCAR	NIGER 1968	R. C. A. (3)	SENEGAL (4)	TOGO (5)
Manoeuvre Entretien	1	28,62 à 29,20	26,46		16,70 à 22,55	16,84	(1) 13,13 _____ (2) 8,29	39,74	18,52
Garçon de Course	2	30,48 à 31,32	34,41		29,23 à 33,40	30,60	(1) 16,63 _____ (2) 9,86	46,85	30,03
Garçon de Bureau	3	33,16 à 38,48	40,56		35,0235 à 41,76	37,80	(1) 19,00 à 20,08 (2) 12,09 à 12,96	56,97	36,93
Dactyle Débutante	4	46,00 à 53,67	50,38		45,93 à 66,81	48,60	(1) 24,62 _____ (2) 15,76	78,68	44,71
Dactyle confirmée	5	66,03 à 72,82	67,35		70,99 à 108,57	63,36	(1) 31,96 _____ (2) 20,30	88,74	56,37
Sténo- Dactylo Aide Comptable	6	92,26	83,17		116,92 à 200,44 haut. qualifié	75,24	(1) 48,38 _____ (2) 31,10	124,77	66,09
Autres			Secrét. très qualifié 108,10				(1) 71,28 _____ (2) 45,79	149,31 hors catégorie	(5) 89,42
Maitrise (M) Chef d' équipe (E)			E: 130,68 à 149,50	M1 : 106,66			(1) 80,78 _____ (2) 51,84	116,76	
Contremaître (C) Chef d' atelier (A)			C: 178,20 A: 199,23 ": 215,94	M5 : 176,35			(1)	267,85	
% effectivement payé en plus du salaire minimum			+ 10 %				(6)	+ 20 à 40 %	

- (1) : Bangui
- (2) : Province
- (3) : 7ème et 8ème catégorie
- (4) : 208 H par mois
- (5) : 7ème catégorie
- (6) : Arrêté du 30/12/1963

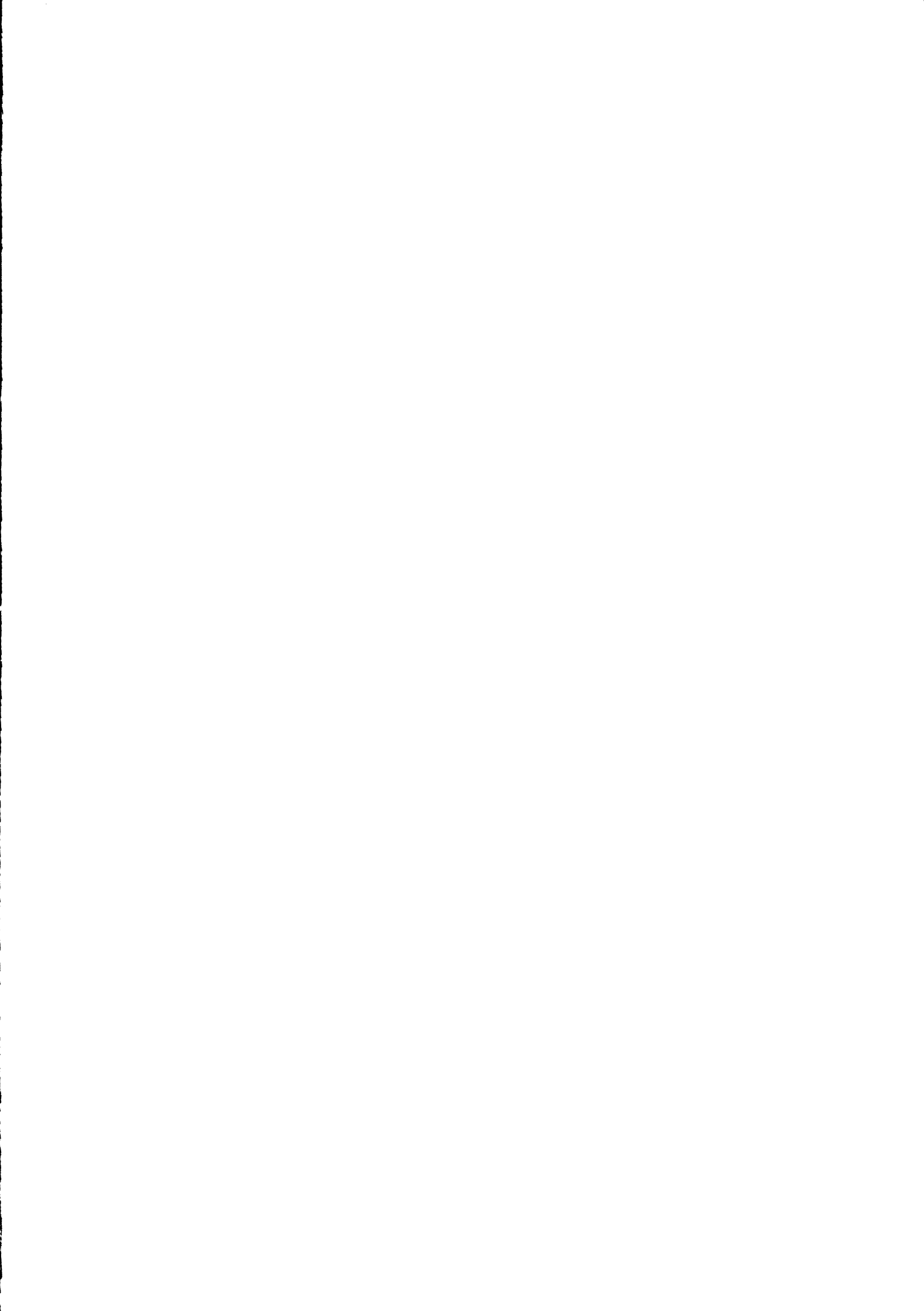


Tableau 8

CHARGES SALARIALES (en % du salaire)

P A Y S	BURUNDI	CONGO BRAZZA	CONGO R. D.	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	GABON	HAUTE VOLTA
Salaire mensuel plafond en monnaie locale		50.000		45.000	50.000		50.000
Prestations familiales	pas obligat.	6,690	3,80	5,50	9,20		5,0
Accidents du travail et maladies professionnelles	4,5	2,250	7,5	de 2 à 5 % du salaire	4,00		2,5
Caisse de retraite		2,400		1,80	3,60		2,7
Taxe d'apprentissage	néant	0,600	1,0	0,30	3 % avec abattement de 250000 CFA	3 p. 1000	0,5
Taxe forfaitaire ou complémentaire	5,0	4 % sur salaire de 0 à 125000 CFA + 4 % au-delà	5 % sur salaire person. expatrié	5,20	de 1 à 4 % selon salaire mensuel	1 % jusqu'à 100.000 F 2 % au-delà avec limite de 75.000 F/an	2,50
Congés payés (en jours ouvrables) ou allocation de congé en % du salaire	12 j minimum	21 j 7,581	12 j	BTP = 24 j Agric = 18 j 0,20	27 j ou 1/12e du salaire à la journée		18 j 1/16e
Indemnité maladie E : frais à la charge de l'employeur	E	0,832 *	E	0,44			
Indemnité de licenciement en % du salaire mensuel par année de présence		0,291 *		oui	20 à 30 % selon ancienneté		20 à 30 % selon ancienneté
Indemnité de préavis				oui	oui		
Prime d'ancienneté		2,184 *			3 à 9 % du salaire minimum		
Congés familiaux ou événements		0,166 *	oui				
Prime de décès		0,072 *	oui				
Habitat (prime ou taxe)	pas obligat.	2,000 *	oui		pas obligat.		
Prime de transport	pas obligat.		oui	3,93	pas obligat.		oui
Prime de congé ou de fin d'année			13e mois				
Délégué du personnel							
Divers	journées ⁽²⁾ chômées payées	3,414		journées ⁽²⁾ chômées payées			
Estimation globale des charges (1)		32,480	27,5 à 32,5	38 à 40	37 à 40		

* Variable selon le secteur d'activité (Convention collective de référence = BTP.)

(1) Y ajouter quelques avantages en nature, variables selon les pays.

(2) Barèmes variables selon pays pour salariés à la journée.

versé)

MADAGASCAR	MALI	NIGER	R. C. A.	RWANDA	SENEGAL	TCHAD	TOGO
100.000	75.000		100.000		45.000		
16,0	5,0	6,0	12,4		5,0 + 2,0 (maternité)	2,663	6,0
	6,0	2,0		2,0	de 1 à 5 %	4,550	2,5
	2,4	2,4		3,0	2,4		3,40
	1,0				6 p. 1000	0,958	
	5,0		5,0		1,0	5 % sur ensemble des salaires versés	
18 j	18 j 1/16e		18 j 5,25	6 j	18 j 1/16e	18 j 7,246	18 j
			E mais assurances			2,700	
			5 à 30 % selon le cas			2,255	
						0,250	
			5 à 15 % du salaire de base			1,858	
						0,574	
						0,338	
				oui si déplacement	2,0	4 % du salaire remboursé si déplacement	oui
	oui si déplacement		oui				
			oui				
					0,06	0,278	
						jours chômées payées 2,103	
20,0					20 à 22,0	30,773	

Tableau 9

COUT DE LA MAIN-D'OEUVRE DANS L'ENSEMBLE DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES DES PAYS MEMBRES DE LA C E E EN 1966

OUVRIERS (moyennes en francs belges par heure et en pourcentage)

	Allemagne Fédérale		France		Italie		Hollande		Belgique		Luxembourg	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
1 - Salaires directs + primes, gratifications régulières	56,22	70,01	40,56	59,16	34,77	54,93	47,81	64,28	49,70	65,12	62,39	71,26
2 - Autres primes et gratifications	1,98	2,47	1,64	2,39	4,34	6,85	1,74	2,34	1,74	2,28	2,50	2,86
3 - Rémunérations journalières non ouvrées	7,74	9,64	5,02	7,32	5,19	8,20	7,47	10,04	7,61	9,97	7,22	8,25
4 - Contributions patronales à S. S.	11,56	14,39	16,15	23,55	16,67	26,33	12,87	17,30	15,60	20,45	12,69	14,50
A - Contributions légales	9,78	12,18	14,60	21,30	16,11	25,45	9,60	12,90	15,26	19,99	12,22	13,96
- malad. matern. inv. Pensions chômage	8,29	10,33	6,41	9,35	9,90	15,64	5,99	8,05	6,95	9,10	6,14	7,02
- accid. trav. + malad. prof.	1,46	1,82	2,12	3,09	1,48	2,35	0,82	1,10	2,22	2,91	3,31	3,78
- allocations familiales	-	-	5,72	8,34	4,62	7,29	2,79	3,75	5,55	7,28	2,77	3,16
- autres contributions légales	0,02	0,03	0,35	0,51	0,11	0,17	-	-	0,53	0,70	0,00	0,00
B - Charges conventionnelles, contractuelles ou bénévoles	1,78	2,21	1,55	2,26	0,56	0,88	3,27	4,40	0,35	0,46	0,47	0,54
- Mutuelles entreprises indus.	-	-	0,10	0,14	0,36	0,56	0,51	0,68	0,03	0,05	0,00	0,00
- Régime complém. de retraite	1,37	1,70	1,00	1,45	0,11	0,18	2,26	3,03	0,16	0,21	0,01	0,01
- Salaire garanti contractuel ou bénévole	-	-	0,08	0,12	-	-	0,31	0,41	0,06	0,08	0,00	0,00
- Régime complémentaire, assurance chômage	-	-	0,08	0,11	-	-	-	-	-	-	-	-
- Alloc. famil. contractuelles	0,30	0,38	0,11	0,16	0,01	0,01	0,15	0,20	0,02	0,03	0,44	0,50
- Autres	0,11	0,13	0,19	0,27	0,08	0,13	0,06	0,08	0,07	0,10	0,02	0,02
5 - Avantages en nature	0,60	0,75	1,23	1,80	0,19	0,30	0,65	0,88	0,45	0,59	0,91	1,04
6 - Autres dépenses à caract. social	0,98	1,22	0,87	1,27	0,90	1,42	1,65	2,21	0,58	0,76	1,17	1,33
7 - Frais de transport du personnel	0,38	0,47	0,32	0,47	0,07	0,11	1,14	1,53	0,45	0,59	0,16	0,19
8 - Frais de formation profession.	0,83	1,03	0,52	0,76	0,88	1,39	1,05	1,42	0,20	0,26	0,51	0,58
9 - Impôts à caractère social	0,01	0,01	2,25	3,28	0,30	0,48	-	-	-	-	-	-
Total.....	80,31	100,00	68,56	100,00	63,30	100,00	74,37	100,00	76,32	100,00	87,56	100,00
soit en dollars (2 ₣ par FB) :												
total arrondi.....	1,60		1,37		1,27		1,49		1,53		1,75	

Source : Office Statistiques des Communautés Européennes : Statistiques sociales - 4 - 1969.

Tableau 10

COUT DE LA MAIN-D'OEUVRE DANS L'ENSEMBLE DES INDUSTRIES MANUFACTURIERES DES PAYS MEMBRES DE LA C E E EN 1966

EMPLOYES (moyennes en francs belges par mois et en pourcentage)

	Allemagne Fédérale		France		Italie		Hollande		Belgique		Luxembourg	
	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
1 - Salaires directs + primes, gratifications régulières	12.717	67,98	14.084	60,64	12.038	58,06	12.058	63,29	13.887	64,93	15.459	62,42
2 - Autres primes et gratifications	1.054	5,64	1.195	5,14	1.646	7,94	1.339	7,03	1.498	7,00	2.277	9,19
3 - Rémunérations journalières non ouvrées	1.726	9,22	1.731	7,45	2.321	11,19	2.037	10,69	2.340	10,94	2.971	11,99
4 - Contributions patronales à S. S.	2.631	14,07	4.373	18,83	4.276	20,62	2.980	15,69	3.320	15,52	2.617	10,57
A - Contributions légales	1.543	8,25	3.272	14,09	4.070	19,63	1.370	7,19	2.532	11,84	1.829	7,39
- malad. matern. inv. pensions chômage	1.356	7,25	1.499	6,46	2.940	14,18	686	3,60	1.106	5,17	1.181	4,77
- Accid. trav. + malad. prof.	180	0,96	370	1,60	127	0,61	98	0,51	232	1,08	294	1,19
- Allocations familiales	-	-	1.340	5,77	889	4,29	586	3,08	1.181	5,52	347	1,40
- Autres contributions légales	6	0,03	63	0,27	115	0,55	-	-	12	0,06	7	0,02
B - Charges conventionnelles, contractuelles ou bénévoles	1.088	5,82	1.101	4,74	206	0,99	1.620	8,50	788	3,68	788	3,18
- Mutuelles entreprises indus.	-	-	45	0,19	98	0,47	108	0,56	30	0,14	1	0,00
- Régime complém. de retraite	975	5,21	888	3,82	39	0,19	1.272	6,67	606	2,83	92	0,37
- Salaire garanti contractuel ou bénévole	-	-	72	0,31	-	-	203	1,06	83	0,39	2	0,01
- Régime complémentaire, assurance chômage	-	-	28	0,12	-	-	-	-	-	-	-	-
- Alloc. famil. contractuelles autres supplém. famil.	86	0,46	32	0,14	3	0,02	23	0,12	17	0,08	669	2,70
- Autres	27	0,15	36	0,15	66	0,32	15	0,08	52	0,24	25	0,10
5 - Avantages en nature	105	0,56	353	1,52	54	0,26	127	0,67	98	0,46	1.025	4,14
6 - Autres dépenses à caract. social	254	1,36	351	1,51	203	0,98	312	1,64	191	0,89	357	1,44
7 - Frais de transport du personnel	33	0,17	62	0,27	15	0,07	116	0,61	32	0,15	20	0,08
8 - Frais de formation profession.	187	1,00	117	0,50	78	0,38	74	0,39	24	0,11	39	0,16
9 - Impôts à caractère social	0	0,00	959	4,13	105	0,51	-	-	-	-	-	-
Total.....	18.706	100,00	23.225	100,00	20.735	100,00	19.052	100,00	21.389	100,00	24.766	100,00
soit en dollars (2 ₣ par FB) :												
total arrondi.....	374 -		465 -		415 -		381 -		428 -		495 -	

Source : Office Statistique des Communautés Européennes : Statistiques sociales - 4 - 1969.



C - PRIX DE L'ENERGIE ET DE L'EAU

(Tableaux 11 à 14)

Le coût de l'énergie peut constituer un élément déterminant de la localisation pour certaines fabrications fortement consommatrices. Il joue par contre un rôle plus secondaire pour des activités "de main-d'oeuvre" utilisant généralement peu d'énergie motrice ou calorifique.

1 - Prix de l'énergie électrique

L'énergie électrique coûte en moyenne trois fois plus cher en Afrique qu'en Europe. Le prix hors taxe du kilowatt-heure varie de 0,014 à 0,02 \$/kWh dans les pays de la C E E et est supérieur en moyenne à 0,03 \$ dans les E A M A, en variant fortement selon les pays. Outre les tarifs préférentiels dont bénéficient certains utilisateurs dont les installations, comme c'est le cas au Cameroun et au Congo (Kinshasa), sont associées à une centrale hydro-électrique, les prix généralement pratiqués sont inférieurs à la moyenne dans les Etats où prévaut cette source d'énergie, l'importance des centrales hydro-électrique permettant souvent d'obtenir des prix de revient plus bas. De l'ordre de 0,019 \$/kWh en R.D. du Congo (Kinshasa) pour une entreprise moyenne, ces barèmes varient de 0,02 à 0,04 \$/kWh dans des pays moyennement industrialisés comme la Côte d'Ivoire (0,026 \$/kWh), Madagascar (0,037 \$), le Sénégal (0,038 \$) ; ils sont également peu élevés au Rwanda (0,03 à 0,06 \$ par kWh). Dans les E A M A où prédominent les centrales thermiques de puissance restreinte, moins rentables, les tarifs sont plus élevés et se situent entre 0,06 et 0,09 \$/kWh.

2 - Prix des hydrocarbures

- Les prix de l'essence sont en Afrique assez fortement grevés, comme partout ailleurs, par les taxes qu'on y applique. On peut toutefois considérer qu'ils se situent dans l'ensemble à peu près au même niveau qu'en Europe où le prix de vente du litre d'essence, qui est en moyenne de l'ordre de 0,16 à 0,17 dollars, va de 0,13 \$ en Allemagne Fédérale à 0,21 \$ environ en Italie et en France. Les prix moyens pratiqués dans les E A M A varient de 0,12 à 0,22 \$/litre. A l'exception de la R.D. du Congo (Kinshasa) où les taxes appliquées sont probablement moins importantes, les prix de

vente de l'essence sont en général plus élevés et au-dessus de la moyenne dans les E A M A qui comme le Sénégal (0,183 à 0,194 \$/litre), le Gabon (0,216 \$/litre), Madagascar (0,159 à 0,199 \$/litre) et la Côte d'Ivoire (0,190 \$/litre) disposent chacun d'une raffinerie. Il en est de même de pays éloignés comme la Haute-Volta (0,181 \$/litre), la R C A (0,18 \$) qui, outre les taxes, doivent ajouter au prix d'achat de l'essence les charges inhérentes au transport à partir des raffineries.

- Les prix de vente du gas-oil sont aussi variables et à peu près voisins de ceux des pays membres de la C E E où ils se situent entre 0,06 et 0,153 \$/litre. La fourchette des prix de vente du gas-oil pratiqués en E A M A est très large : de l'ordre de 0,07 à 0,10 \$/litre en R. P. du Congo (Brazza), au Dahomey, en Côte d'Ivoire, à Madagascar, au Mali et au Togo, ils sont supérieurs à ce niveau dans les autres E A M A. Ajoutons que le prix de vente indiqué dans le cas de la R. D. du Congo est de 72,5 \$ la tonne environ.

3 - Prix de l'eau industrielle

Les prix de l'eau industrielle varient d'un pays à l'autre (Cf. tableau 14). Ils sont en général un peu supérieurs à ceux pratiqués en Europe.

Tableau 11

TABLEAU RECAPITULATIF DES COUTS DE L'ELECTRICITE

(en 1/100ème d'unité de compte)

	BURUNDI	CAMEROUN	CONGO BRAZZA	CONGO - RD	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	GABON	HAUTE VOLTA	MADAGASCAR	R. C. A.	RWANDA	SENEGAL	TCHAD	TOGO
<u>Charges fixes par kW ou kVA souscrit et par an</u>			1188	1312 à 1056	1333 à 1726	2639		1288	1492 à 1643	2246		1095	3500	420 h d'utilisa- tion de la puissance souscrite 1693
<u>Charges proportionnelles</u> <u>Prix au kWh</u>	3,85 à 5,50		4,32	1,36 à 2,14		5,62	7,70 à 11,20	4,40 6,78 12,75	3,71 à 4,14	3,74 + 2,66 lumière	3 à 6	7,42 à 7,94	5,76	5,04 + 5,04 lumière
<u>Prix moyen du kWh pour une entreprise du type</u> (x) - 1 -			5,27	2,90	3,24	7,73	8,57	7,32	4,64	5,54	3 à 6	4,57	8,53	6,73
- 2 -			4,56	1,90	2,63	7,73	8,57	6,48	3,71	4,18	3 à 6	3,78	6,44	5,47
- 3 -			4,56	1,62	1,98	7,73	8,57	6,48	3,71	4,18	3 à 6	3,78	6,44	5,47
(x) Entreprise du type - 1 - - 2 - - 3 -	100.000 Kwh/an ; 8 h par jour, 250 jours/an Puissance moyenne utilisée 50 Kw Puissance installée 80 Kw ou 80 Kva													
	1.000.000 Kwh/an ; 3x8 h par jour ; 250 jours/an Puissance moyenne utilisée 166 Kw Puissance installée 200 Kw ou 220 Kva													
	10.000.000 Kwh/an ; 3x8 h par jour ; 250 jours/an puissance moyenne utilisée 1.660 Kw Puissance installée 2.000 Kw ou 2.000 Kva													
(xx) Il existe un tarif préférentiel														

Tableau 12

PRIX DE L'ESSENCE ET DU GAS-OIL EN MONNAIE LOCALE ET EN 1/100e D'UNITE DE COMPTE, TAXES COMPRISES (1)

		BURUNDI	CONGO BRAZZA	CONGO R.D.	(2) COTE D'IVOIRE	DAHOMY	GABON	HAUTE VOLTA	MADAGASCAR	MALI	R. C. A.	RWANDA	SENEGAL	TOGO
en monnaie locale	Gas-oil	2,25 à 10,10	20,9	36,24 la tonne	31,90	24,70 à 26,50	22,50	37,40	26,40 à 37,10	58 à 60	32,00	12,20	39,10 à 43,10	26,70
	Essence	13,10 à 14,30	39,8	0,066	52,90	35,30 à 38,30	60	50,20	44,20 à 55,20	81,80 à 85	50,00	11,62	50,80 à 53,80	37,30
en 1/100e d'u. c.	Gas-oil	10,17 à 11,11	7,52	72,48 la tonne	11,48	8,89 à 9,54	8,10	13,46	9,50 à 13,36	10,44 à 10,80	11,52	12,20	14,08 à 15,52	9,61
	Essence	14,41 à 15,73	14,33	13,20	19,04	12,71 à 13,79	21,60	18,07	15,91 à 19,87	14,72 à 15,30	18,00	11,62	18,29 à 19,37	13,43

(1) Le premier prix se rapporte en général aux quantités en vrac. Sauf autre indication : prix au litre.

(2) Côte d'Ivoire : prix du fuel : 8.790 CFA la tonne, soit 31,64 u. c.

Tableau 13

C E E : PRIX MOYEN DE L'ENERGIE : ESSENCE, GAS-OIL, ELECTRICITE

en centièmes d'unité de compte par litre ou par kWh

	Essence (1969)			Gas-oil (1969)			Electricité (1968)
	Prix de vente	Taxe	Prix H.T. ⁽¹⁾	Prix de vente	Taxe	Prix H. T. ⁽¹⁾	Prix H.T. ⁽¹⁾
Allemagne Féd.	13,10	10,14	2,96	13,53	9,59	3,94	2,00
France	21,07	16,04	5,03	14,26	9,50	4,76	1,52
Italie	20,80	16,30	4,50	12,00	8,18	3,82	1,57
Pays-Bas	15,66	11,10	4,56	5,99	1,45	4,54	1,41
Belgique	17,04	12,59	4,45	10,18	5,58	4,60	1,74
Luxembourg	15,72	10,44	5,28	7,54	2,64	4,90	1,58

Source : C E E : Statistiques de l'énergie - 1970.

(1) Prix hors taxe.

Tableau 14

EAU INDUSTRIELLE

(tarifs en monnaie locale et en 1/100e d'unité de compte)

P A Y S	En monnaie locale		En 1/100e d'u. c.	
	Charges fixes	Taxe proportionnelle par m ³	Charges fixes	Taxe proportionnelle par m ³
BURUNDI		8,00		8,80
CONGO BRAZZA	entretien, branchement, location compteur..... 300 taxe sur ensemble..... 14,16 % taxe sur consommation.. 4,08 %	1ere tranche (900).. 52,90 2e tranche (2.100).. 47,60 3e tranche (36.000).. 42,30 4e tranche(+36.000).. 39,60	8,00	19,04 17,13 15,23 14,26
R. D. CONGO		0 à 10 m ³ forfait 10 11 à 30 m ³ 1 K de 31 à 100 m ³ 1,8 K 101 et plus..... 2,4 K		forfait 20,0 2,0 3,6 4,8
COTE D'IVOIRE		1 à 18.000 m ³ /an..... 45 18.000 à 36.000..... 43 36.000 à 72.000..... 42 72.000 à 100.000..... 41 100.000 à 150.000..... 40 plus de 150.000..... 38		16,20 15,48 15,12 14,76 14,40 13,68
DAHOMEY		40		14,40
GABON	redevances mensuelles compteurs..... 137 à 758 branchements..... 103 à 379 240 à 1.137	particuliers et collectivités..... 53,20 taxe municipale..... 18,00 71,20	C 49,32 à 272,88 B 37,08 à 13,64 86,40 à 286,52	19,15 06,48 25,63

Tableau 14 bis

EAU INDUSTRIELLE (suite)
(tarifs en monnaie locale et en 1/100e d'unité de compte)

P A Y S	En monnaie locale		En 1/100e d'u. c.	
	Charges fixes	Taxe proportionnelle par m ³	Charges fixes	Taxe proportionnelle par m ³
HAUTE VOLTA	redevance mensuelle de 92 à 1.200 F suivant diamètre	0 à 2.000 m ³ /mois..... 69 F 2.000 à 4.000 m ³ /mois 62 F + de 4.000 m ³ /mois.... 50 F	33,12 à 432,00	24,84 22,32 18,00
MADAGASCAR	concession Tananarive 106,16 à 595,70	16,45 à 28,29	38,21 à 214,45	05,92 à 10,18
MALI		55		19,80
R. C. A.	100 F C.F.A./mois location de compteur	1ere tranche 40 2e tranche 35 3e tranche 30	36	14,40 12,60 10,80
RWANDA		15 FRW		15,00
SENEGAL	taxe variable suivant importance compteur	55,55		20,00
TCHAD		40 à 45 F		14,40 16,20
TOGO		les 1er 10 m ³ mois 33 F + de 10 m ³ 30 F		11,88 8,80

D - PRIX D'ACHAT ET COUTS DE TRANSPORT DE CERTAINS MATERIAUX

(Tableaux 15 à 18)

1 - Prix des matériaux

Les prix des matériaux, dans l'ensemble des E A M A, sont souvent plus élevés que ceux observés dans les pays membres du Marché Commun. Les pays à frontière maritime ou ceux disposant de matières premières en quantités suffisantes sont de ce fait un peu plus favorisés que d'autres E A M A sans accès direct à la mer et où les matériaux sont dans certains cas importés dans leur quasi totalité (par exemple Rwanda et Burundi).

- Le ciment, analogue en cela à l'énergie électrique, coûte en E A M A en moyenne trois fois plus cher qu'en Europe. Les prix moyens varient en effet de 40 à 44 dollars la tonne en Afrique contre 14 à 15 dollars dans les pays de la C E E. Les prix les plus élevés, de l'ordre de 47 à 71 dollars par tonne, ont été constatés dans des pays qui comme le Burundi (47 \$ 13), le Rwanda (69 \$ 50), la R C A (70 \$ 74) et la Haute-Volta (50 \$ 40) ne disposent pas de ressources suffisantes en calcaire ou n'ont pas d'accès direct à la mer. Dans les pays à frontière maritime ou d'accès plus facile, les prix de la tonne de ciment se situent à des niveaux plus bas. Ils varient de 32 à 50 \$ la tonne à Madagascar, atteignent 41,3 \$ en R. P. du Congo (Brazza), 37 \$ en R. D. du Congo et seulement 26,5 \$ au Dahomey, 25 à 28 \$ en Côte d'Ivoire et 22,5 \$ au Sénégal. Dans ce dernier pays, la tonne de ciment importée coûte par contre plus cher, mais il s'agit principalement de variétés non produites sur place.

- Le fer à béton - Les prix du fer à béton qui, en Europe, se situent entre 131 et 161 dollars par tonne, sont aussi en moyenne nettement plus élevés en Afrique et atteignent parfois le double dans les E A M A handicapés par leur éloignement et leur manque d'accès direct aux grands ports maritimes. Le coût du transport par voie fluviale ou terrestre et les ruptures de charge qu'il entraîne grèvent assez lourdement les prix de ce matériau. Les prix observés s'étalent en effet de 206 dollars la tonne en R. P. du Congo (Brazza) à près de 300 \$/tonne en R C A. Ils sont par contre à peu près comparables dans les E A M A plus industrialisés et disposant de ports en eau profonde. La tonne de fer à béton coûte en effet 151 \$ en Côte d'Ivoire, 154 \$ au Sénégal et varie de 147,6 à 190,4 \$ au Togo.

- Le bois de charpente - Le prix moyen du bois de charpente observé dans l'ensemble des E A M A, de l'ordre de 55 à 60 \$ le m³, semble être supérieur à celui pratiqué en Europe et plus particulièrement en France où il se situe entre 45 et 53 \$. Les prix les plus élevés, de 132 à 165 \$/m³, ont été enregistrés au Burundi où la quasi totalité des bois utilisés pour la fabrication des charpentes et meubles est importée soit d'Europe, soit, pour la majeure partie, de la R. D. du Congo (Kinshasa), ce qui nécessite un approvisionnement par transports terrestres à longue distance, donc plus coûteux. Dans les pays forestiers, ce bois revient au contraire à des prix à peu près analogues aux prix européens. Ils varient en effet de 54 à 57 \$/m³ au Sénégal, en Côte d'Ivoire et en R C A et atteignent 68 \$ en R. P. du Congo (Brazza). A Madagascar, le bois courant utilisé pour la fabrication de charpente coûte de 43 à 58 \$/m³.

Le manque d'homogénéité des données relatives aux prix des autres matériaux tels que carreaux et tôle ondulée galvanisée ne permet pas de comparaison directe entre l'Europe et les E A M A.

2 - Coûts de transport de matériaux

Les tarifs de transport de matériaux pratiqués dans les E A M A sont, en général, un peu supérieurs à ceux de l'Europe. Ils varient cependant selon le moyen de transport utilisé et la charge.

En ce qui concerne le transport par chemin de fer, le prix du transport de l'acier laminé à chaud varie en France de 3,6 à 6,3 cents par tonne pour une charge de 5 tonnes et de 1,9 à 2,5 £/tonne pour une charge de 20 tonnes. Les tarifs appliqués en E A M A sont plus divers et variables selon le matériau ou produit transporté et selon la distance (cf. tableau).

La comparaison des tarifs de transports par route fournit des renseignements plus précis, ceux pratiqués dans les E A M A étant parfois à peine supérieurs à ceux de l'Europe. Le prix du transport par route de l'acier laminé à chaud varie en France de 1,7 à 2,4 £/tonne-km pour une charge de 20 tonnes et de 2,8 à 3,9 £/tonne-km pour une charge de 5 tonnes. Les tarifs appliqués en E A M A pour le transport de marchandises et matériaux sont de l'ordre de 3 à 9 \$/tonne-km environ selon le pays, selon le produit transporté, mais

aussi la distance et le type de route utilisé. Ils sont par contre nettement au-dessus de la moyenne en R. D. du Congo (8,3 à 13 ¢/t km) et Gabon (11,5 à 15,5 ¢/t km).

Les tarifs de transports fluviaux sembleraient par contre plus élevés en Afrique. Le transport au kilomètre d'une tonne d'acier laminé à chaud varie en France de 0,9 ¢ à 1,2 ¢ . Dans les E A M A, les barêmes observés pour le transport de diverses marchandises sont généralement nettement supérieurs.

Tableau 15

PRIX DE CERTAINS MATERIAUX

(en unités de compte par tonne, au m³ ou à la pièce)

	BURUNDI	CONGO BRAZZA	CONGO R. D.	COTE D'IVOIRE	HAUTE VOLTA	DAHOMY	MADAGASCAR	MALI	R. C. A.	RWANDA	SENEGAL	SOMALIE	TCHAD	TOGO
<u>Ciment</u> (la tonne)	47,13	41,32	37,04	25,02 à 27,88	50,40 Portland 210/325	26,46 importé	32,40 à 50,40	43,20	70,74	69,50	local 22,5 importé 82,51	44,80		33,58 à 30,24
<u>Fer à béton</u> (la tonne)		206,22 à 206,39	276,00	151,20	270,00 à 295,20		180 à 216	212,50	10 mm 277,20 6 mm 299,80	1;26 à 3,55 pièce	154,33			147,60 à 190,44
<u>Tôle ondulée gal- vanisée</u>	0,385 à 0,715 le pied	12 Kg 4,19 6,4 Kg 2,44					70 X 100 1,44 à 1,80		10 kg 3,74 6,4 kg 2,67	3 m X 0,60 1,39 pièce	10 kg 3,81 6,4 kg 2,44			7 kg 2,50 la feuille
<u>Bois de charpente</u> (m ³)	132 à 165 Bois Importé	68,40		57,92			43,20 à 57,60 (bois courant)		57,80		54,00 à 73,80			
<u>Carreaux</u> pièces	30 X 30 X 4 0,21					20 X 20 0,07							15 X 15 0,13 à 0,15	20 X 20 0,16

Source : Renseignements fournis par les utilisateurs

Tableau 16

C E E : PRIX HORS TAXE DE CERTAINS MATERIAUX - 1970 -

(en unité de compte)

Ciment	Allemagne Féd.	16,4 à 19,3 la tonne
	France	13,0 "
	Italie	11,9 "
	Pays-Bas	15,4 à 16,3 "
	Belgique	15,1 à 15,9 "
Bois de charpente	France	45,2 à 52,5 le m ³
Tôles fines 1 mm à 2,75 mm	Belgique	156 à 164 la tonne
Aciers à béton	Belgique	131 à 161 la tonne
Carreaux (10 x 20)	France	6,70 à 7,60 le m ²

Les prix sont peu variables d'un état membre à l'autre.

Source : Renseignements fournis par les utilisateurs.

Tableau 17

TRANSPORTS

en centièmes d'unité de compte

		BURUNDI	CONGO BRAZZA	CONGO R.D.	COTE D'IVOIRE	DAHOMY	GABON	HAUTE VOLTA	MADAGASCAR	MALI	NIGER	R. C. A.	RWANDA	SENEGAL	TCHAD	TOGO
Fret aérien vers	< 45 kg	119	179		158	236	176	165	230	135	155	284	150	139	170	149
	> 45 kg	140	134		126	177	132	199	172	101	117	213	145	104	119	108
l'Europe (Bruxelles ou Paris) par kg	Notes	< ou > 30 kg	à l'intérieur 30 à 85 suivant distance	170 l'h de vol 21 à 55 le kg suivant distance			88 au-delà de 1 t								> 1 t : 68	
		Bruxelles	Bruxelles	trafic intérieur	Bruxelles	Paris	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles	Paris	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles	Bruxelles	Paris	
Chemin de fer la t/km			1,98 à 2,88	1,6 à 7,6 t/km suivant marchandises et distance < 150 km 0,076 t/km 300 km 0,056 t/km	2,52 à 4,68	3,24 à 3,60	1,98 à 3,42	0,90 à 4,68	2,09 à 5,04			ciment 3,82 fer à béton 3,06		détail 9,0 wagon 5,8 à 4,3		matériaux 3,2 à 4,0
Route la t/km			7,20 à 9,00	8,316 à 13,300 t/km autres Cies 14 et 25 t/km	3,60 à 7,92	4,32 à 5,40	11,52 à 15,48	5,40	3,6 (2,52 à 5,76)	3,35 à 7,02		3,92 à 4,68		4,3 à 13,7	au sud 3,6 à 4,0 au nord 9,0 à 13,0	2,5 à 4,3 bonne route 5,4 à 9,0 sur piste
Fleuve				0,146 à 1,32 + prise en charge : 1,774 à 7,92 suiv. nb d'escal et march.	lagune 0,036 t/km							Brazzaville, Bangui, ciment : 18,47 ; fer à béton 28,98 sur fleuve				

Tableau 18

C E E : PRIX D U TRANSPORT PAR VOIE FERREE
DES ACIERS LAMINES A CHAUD ET DU MINERAI DE FER

(par wagon de 20 à 25 tonnes en 1/100e d'unité de compte par tonne/km)

	Allemagne Fédérale	France	Italie	Pays-Bas	Belgique
<u>Aciers laminés à chaud</u>					
50 km (France : 200 km)	5,6	2,5	2,9	5,9	4,1
300 km (" 500 km)	3,1	1,9	1,8	2,1	2,2
<u>Minerai de fer</u>					
50 km (France : 200 km)	5,6	2,3	2,1	4,2	2,0
300 km (" 500 km)	2,5	1,4	1,1	1,6	1,3

Source : Renseignements fournis par la S N C F.

FRANCE : PRIX COMPARES DU TRANSPORT PAR VOIES FERREE,
FLUVIALE, ROUTES DES ACIERS LAMINES A CHAUD
en 1/100e d'u. c. par tonne/km

	Voie ferrée	Route	Fleuve
5 tonnes	3,6 à 6,3	2,8 à 3,9	0,9 à 1,2
20 tonnes	1,9 à 2,5	1,7 à 2,4	

Source : renseignements fournis par la S N C F.

E - PRIX DU TERRAIN ET D'INSTALLATION D'USINE

Les renseignements disponibles en ce qui concerne les sommes à engager pour l'achat de terrain, la construction et l'installation d'usine ne sont pas suffisants pour permettre d'établir des comparaisons systématiques de coûts qui soient valables entre l'Europe et l'Afrique. Il est nécessaire de recourir à des études précises, dans chaque cas pris en considération.

Le prix du terrain nécessaire à l'implantation en E A M A d'un établissement industriel est très variable selon qu'il s'agit d'un terrain à l'état naturel ou, au contraire, d'un terrain déjà aménagé, avec desserte routière, possibilité de raccordement ferroviaire, de branchement aux réseaux publics de distribution d'eau et d'électricité ou aux réseaux d'assainissement.

- Le terrain viabilisé peut revenir en moyenne à des prix comparables à ceux pratiqués en France dans les zones industrielles situées à proximité immédiate des villes d'importance moyenne. Le prix à payer dans un E A M A est de l'ordre de 3 à 4 dollars par m². Il est parfois plus élevé et peut par exemple dépasser 10 dollars dans certaines zones industrielles proches des grandes villes.

- En dépit du niveau plus élevé des prix de matériaux en Afrique par rapport à ceux pratiqués en Europe, le prix de la construction, qui bénéficie par contre d'un net avantage de coût en matière de main-d'oeuvre, reste dans les E A M A à un niveau à peu près analogue à celui de l'Europe.

- On peut estimer d'autre part à au moins 20 % l'écart existant entre l'Europe et l'Afrique pour le coût de l'équipement installé dans des sites "faciles". Cette estimation minimum devrait être largement dépassée dans le cas de l'installation d'équipements complexes et nécessitant le déplacement d'une forte équipe de techniciens et spécialistes étrangers.

Les prix et éléments de coût avancés ci-dessus, à titre de comparaison avec ceux pratiqués en Europe, varient cependant d'un pays à l'autre.

Ainsi, en Côte d'Ivoire, en ce qui concerne la construction à usage commercial et industriel, le prix du m² de terrain dans le quartier d'affaires d'Abidjan varie de 4.000 à 9.000 F CFA. Dans les sites suburbains industriels ou résidentiels, le m² de terrain coûte de 1.000 à 3.000 F CFA, ces prix se situant aux alentours de 200 F CFA par m² dans les autres zones. Sur les zones industrielles aménagées par l'Etat, la formule actuelle est la location (65 à 165 F CFA/m²/an autour d'Abidjan).

Les coûts de construction par m² varient de 10.000 à 15.000 F CFA pour l'édification de petits établissements industriels et atteignent 25.000 F CFA dans le cas d'un bâtiment important devant recevoir des équipements lourds.

A Madagascar, les prix des terrains aménagés pour recevoir une entreprise industrielle varient beaucoup et sont fonction de la localisation, et de l'état du terrain. Les prix pratiqués pour la vente de terrains privés viabilisés sont les suivants :

100 à 500 FMG par m² en dehors des agglomérations,
500 à 1.500 FMG par m² dans les villes autres que Tananarive,
1.500 à 3.500 FMG par m² à Tananarive même.

Pour pouvoir encourager l'installation de nouvelles activités dans les grandes agglomérations urbaines, l'Etat peut fournir à certaines entreprises des parcelles aménagées situées dans des zones industrielles à des prix inférieurs à ceux cités précédemment. Le prix est dans ce cas fixé au niveau le plus bas possible, de telle sorte que l'investisseur y trouve un avantage assez net. Les plans d'urbanisme prévoient d'autre part la mise en réserve de périmètres pour l'implantation d'entreprises industrielles ou d'établissements similaires, les terrains pouvant être soit cédés, soit loués.

Les coûts de construction varient en fonction de la localisation (coûts de main-d'oeuvre, prix et transport de matériaux, facteurs climatiques influençant la conception), mais aussi du terrain support et de l'usage prévu. Le prix de revient approximatif par m² au sol pour la construction d'un bâtiment à un niveau, simplement équipé, est de :

10.000 à 20.000 FMG/m² pour des locaux à usage d'ateliers ou d'entrepôts,
15.000 à 30.000 FMG/m² pour des locaux à usage de bureaux.

Au Cameroun enfin, le prix du terrain aménagé et viabilisé est de l'ordre de 1.500 F CFA/m². D'autres possibilités s'offrent d'autre part aux industriels désireux d'implanter telle ou telle installation industrielle dans ce pays. Il est, par exemple, possible de trouver à Douala du terrain à louer à l'année pour un prix variant de 130 à 150 F CFA/m².