Réseau

Politiques

Industrielles

DOCUMENT DE TRAVAIL N° 1

La performance des entreprises industrielles en Côte d'Ivoire : analyse des impacts des incitations le long des filières agro-industrielles

Bohoum BOUABRÉ, Oussou KOUASSY

CODESRIA

Réseau de recherche sur les politiques industrielles en Afrique

La performance des entreprises industrielles en Côte d'Ivoire : analyse des impacts des incitations le long des filières agro-industrielles

Bohoun Bouabré, Oussou Kouassy

Document de travail n° 1
avril 1997

La performance des entreprises industrielles en Côte d'Ivoire : analyse impact des incitations le long des filières agro-industrielles

Avril 1997

Copyright © CODESRIA

ISSN 0850 - 5942

Composition : Mme Mané Aminata Cissé

Publication : RPI

B

Avertissement

Ce rapport a été réalisé avec l'appui du Réseau de recherche sur les politiques industrielles en Afrique. Nous tenons à remercier ses initiateurs, notamment le CRDI, institution de financement; les CRDE/CREFA, institutions d'appui scientifique et le CODESRIA, institution d'accueil.

Les auteurs sont assistants à la Faculté de sciences économiques, Université Nationale de Côte d'Ivoire et membres du Groupe d'études et de recherche en industrie d'Abidjan (GERIDA).

Les points de vue exprimés dans ce document de travail sont ceux des auteurs et ne reflètent pas nécessairement ceux des partenaires du Réseau (Conseil d'administration, Comité scientifique, Secrétariat, CREFA, CODESRIA)

C

Tableaux

Tableau 1 : Structure du commerce extérieur de la Côte d'Ivoire (en % du total des exportations ou des importations) 6

Tableau 2 : Taxes sur le commerce international (avant différentes réformes) 14

Tableau 3 : Taux d'intérêt des placements sur différents marchés 18

Tableau 4 : Taux de change effectif réel (1985 = base 100) 18

Tableau 5 : Critères du choix des entreprises 22

Tableau 6 : Taux de protection nominale (TPN) et effective (TPE) des industries à différents stades de transformation 23

Tableau 7 : Protection et nature des capitaux 24

Tableau 8 : Taux de protection effective par marché 25

Tableau 9 : Taux d'incitation effective (TIE) 25

Tableau 10: DRC des activités des trois filières étudiées 26

Tableau 11: Récapitulatif des différents résultats de 1989 27

Table des Matières

Avertissement ..... **I**

Introduction : Le Problème **1**

Méthodeologie et cadre reglémentaire

Méthodologie : concepts et hypothèses du modèle 5

Concepts 5

Hypothèses de base du modèle 6

Système fiscal et tarifaire et méthodologie 8

Système tarifaire 8

Méthode de calcul 11

Application à trois filières Agro-Industrielles

Echantillon - Filières et Entreprises 16

Les industries du caoutchouc naturel 17

Filière corps gras et dérivés industriels 18

Résultats et commentaires 19

Indicateurs de protection et d'incitation 19

Indicateurs d'avantage comparatif 24

Conclusion générale **28**

Annexe **30**

Bibliographie **31**

E

Introduction : Le Problème

L'industrialisation relative de la Côte d'Ivoire connaît des difficultés sérieuses depuis le début des années 80 en raison notamment d'un blocage du développement agricole, base et moteur de l'économie ivoirienne. En effet, le développement économique, basé depuis l'indépendance sur les exportations de matières premières agricoles, se heurte aujourd'hui à une crise générée par l'instabilité et la chute prolongée des cours de ces matières premières.

Dans ces conditions, seule une redynamisation de l'industrie semble être une issue à ces blocages. Un tel renouveau industriel, en accroissant la transformation des produits agricoles, améliorerait la structure des exportations et la couverture nationale en biens manufacturés. Ce qui n'est pas le cas actuellement comme en témoigne le tableau suivant.

Tableau 1: Structure du commerce extérieur de la Côte d'Ivoire (en % du total des exportations ou des importations)

	1965	1981	1987	1989
Exportations				
- Manufacturières	8	18	16	7
- Primaires	85	64.5	63	91
Importations				
- Manufacturières	74	56	75	44
- Alimentaires	18	20	15	20
- Combustibles	6	22	7	4

Source:Banque mondiale, *Développement dans le monde* (1988 et 1991).

On constate ainsi la faiblesse des exportations manufacturières contrairement à celle des produits primaires et des importations manufacturières. Un renouveau industriel entraînerait aussi une modernisation des moyens de production, surtout dans l'agriculture, et un accroissement de la productivité agricole.

Il apparaît aujourd'hui opportun de réfléchir aux conditions et aux différents scénarios possibles d'une relance en Côte d'Ivoire. L'Etat a déjà amorcé la réflexion en adoptant un Schéma Directeur du Développement Industriel (SDI) préparé avec le concours de l'ONUDI en 1988.

Par ailleurs, à la faveur des programmes d'ajustement structurel (PAS) mis en oeuvre avec le concours de la Banque mondiale et du FMI depuis 1990, l'Etat a engagé une réforme touchant aussi bien aux interventions directes de l'Etat qu'aux politiques commerciales. Pour le secteur industriel, elle a porté sur la liquidation ou la restructuration des entreprises publiques ou encore sur la privatisation. Ces options sont principalement guidées par le critère de la performance financière et se sont peu interrogé sur les facteurs explicatifs de ces performances, alors que les recommandations de politique industrielle devraient se fonder sur le critère de la performance économique.

La question qui se pose est de savoir, s'il existe un lien significatif entre les rentabilités financière et économique. En effet, la protection d'une activité quelconque, sous la forme de mesures tarifaires ou de restrictions quantitatives, contribue à consolider sa rentabilité financière, mais entraîne souvent un coût excessif pour l'économie en termes d'inefficacité dans l'allocation et la répartition des ressources.

L'observation d'entreprises de certaines filières industrielles, comme l'indique le tableau 1, laisse souvent apparaître des écarts notables dans leurs résultats financiers et la création de valeur ajoutée. On note qu'en général, les entreprises publiques se caractérisent par des résultats financiers faibles ou négatifs alors que les entreprises privées présentent de meilleurs résultats financiers et qu'elles se situent en aval des différentes filières (2e, voire 3e stades de transformation).

La réforme mise en oeuvre dans le cadre des différents PAS n'a pas tenu compte des critères de position de filière, elle s'est appliquée indifféremment aux entreprises publiques, en amont et en aval des filières. Ainsi, cette réforme a connu 3 phases successives :

* la première qui démarre en 1980, retient plusieurs mesures de liquidation d'entreprises publiques, et projette un vaste programme de privatisation;
* la deuxième qui s'ouvre en 1985, privilégie les mesures de restauration et de réhabilitation, vue les difficultés de la privatisation;
* la troisième, qui comporte des mesures de privatisation d'entreprises publiques et la mise en oeuvre d'une nouvelle réforme tarifaire à partir de 1987, n'accorde d'ailleurs aucun traitement spécial au secteur public

Il apparaît donc que les crises de l'industrie et du secteur public ont été examinées et traitées comme deux phénomènes séparés. C'est vraisemblablement pour cela que le schéma directeur du développement industriel ne comporte pas de chapitre sur le secteur public. Dès lors, l'intérêt de cette étude est de montrer qu'il existe un lien entre les difficultés du secteur public et la crise actuelle du secteur industriel et qu'il convient de les traiter simultanément dans le cadre des filières industrielles.

La littérature économique regorge d'exemples d'études sur les filières industrielles et les performances des entreprises industrielles. Cependant, l'analyse des filières industrielles en Côte d'Ivoire est une démarche nouvelle. Les travaux qui mettent de l'avant les relations interactivités et inter-branches sont ceux de Masini et Ikonicoff (1979), Hobkhoo, Zigliniki (1982). Ces travaux ont utilisé, en général, le modèle input/output pour déterminer les activités prioritaires. Les auteurs ont par ailleurs décrit, assez correctement dans l'ensemble, les structures industrielles, mais le niveau de généralisation auquel ils se sont limités ne permet pas d'appréhender les caractéristiques spécifiques des stades de transformation des produits.

Les filières, de façon générale, ont fait l'objet de nombreux travaux notamment en France (5) visant l'élaboration de la notion de filières et son articulation avec les concepts de produits et de firmes. Comme on le voit, ils n'examinent pas rigoureusement les caractéristiques économiques et financières des stades des filières et des liaisons d'activités de chaque filière. C'est ce vide que cette étude a pour ambition, entre autres, de combler. En particulier, le statut juridique (régime de propriété) n'est pas mis en rapport avec les stades de production et les performances.

On retrouve certes une allusion à la performance, souvent financière, des entreprises selon le statut juridique dans les débats sur le secteur public et la privatisation. Les principaux travaux se focalisent cependant sur les causes des contre-performances financières des entreprises publiques, l'objet étant de proposer soit le désengagement de l'Etat du secteur productif (Banque mondiale et FMI, Fily D'Almeida 1986), soit une amélioration des méthodes de gestion des entreprises publiques, Roulet (1987), Jacquemot (1988) Diouf (1988).

L'analyse des performances devrait intégrer certes le statut juridique, mais aussi et surtout reposer sur les indicateurs d'avantages comparatifs et d'incitation. Le calcul de ces indicateurs connaît un intérêt croissant depuis le début des années 1980 avec la généralisation

de la réflexion sur les restructurations économiques en Afrique. La méthodologie (dont une bonne description est faite dans l'étude de Decaluwé et Leduc 1987) repose sur des concepts économiques développés par de nombreux auteurs (6). Cette méthodologie a été appliquée par Martens et Corbo (1980) à l'analyse de la protection de l'activité manufacturière québécoise. Il y a eu quelques applications à des économies en Afrique, dont celles de l'Institut d'économie quantitative (IEQ) de Tunis. Ces travaux ont en général porté sur l'activité manufacturière avec application soit à un seul secteur (mécanique et électrique, Bousselmi et Enneifer 1983), soit à un ensemble de secteurs indusdustriels, Bousselmi (1989). Il y a par ailleurs l'étude de la Banque mondiale réalisée par Balassa pratiquement la seule à s'intéresser à la fois au secteur agricole et manufacturier en Afrique de l'Ouest (Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire et Ghana). En application de la méthode de Balassa (méthodologie et logiciel INCA), le Centre ivoirien de recherches économiques et sociales (CIRES 1985) a réalisé une étude des incitations et coût réel en devises dans l'agro-alimentaire. L'ambition des auteurs était de l'étendre progressivement aux autres activités manufacturières.

Ces études montrent la possibilité d'application de la méthodologie des incitations aux économies africaines et particulièrement celles de Balassa et du CIRES pour le cas de l'économie ivoirienne. C'est pourquoi, nous l'appliquerons à l'analyse des filières agro-industrielles en Côte d'Ivoire pour identifier la structure des incitations et comparer les performances des activités le long des filières.

L'objectif général de cette étude est d'analyser la performance des entreprises le long des 3 filières agro-industrielles : caoutchouc naturel, corps gras et dérivés, textile à l'exception de la confection. L'analyse se fera en rapport avec les interventions publiques et la structure des incitations économiques.

Deux objectifs spécifiques sont retenus: évaluer le système des incitations au moyen de divers indicateurs et identifier les avantages comparatifs des filières agro-industrielles mentionnées. La définition de ces objectifs repose sur deux hypothèses :

1) Les entreprises publiques se situent en général en amont des filières, et supportent par conséquent des coûts élevés qui affectent leur rentabilité financière; à l'inverse, les entreprises en aval sont, généralement, plus rentables financièrement mais aussi plus protégées.

2) Les entreprises d'amont, peu rentables financièrement peuvent cependant avoir une rentabilité économique élevée et avoir par ailleurs

un avantage comparatif significatif. En effet, les entreprises publiques, généralement en amont des filières, réalisent des activités intensives en capital et ne bénéficient pas d'avantages du code des investissements privés. La structure des incitations leur est ainsi défavorable et affecte leur rentabilité financière.

On voit ainsi que la méthodologie appliquée dans cette étude est celle des indicateurs d'avantage comparatif, de protection et d'incitation. La suite de ce rapport est organisée en deux parties : dans la première sont exposés la méthodologie utilisée et le cadre réglementaire de l'économie ivoirienne, et la seconde est consacrée à l'étude des entreprises des 3 filières citées, en application de la méthodologie de protection et d'incitation.

Méthodologie et cadre réglementaire

Méthodologie : concepts et hypothèses du modèle

Concepts

La méthodologie s'appuie sur les concepts d'avantage comparatif et d'incitation économique.

1) Indicateurs de protection et d'incitation

Les indicateurs de protection et d'incitation mesurent l'importance (niveau et structure) des protections et incitations et donnent une évaluation de l'ensemble des dispositions réglementaires qui influencent l'allocation des ressources et le développement des activités. Trois indicateurs usuels sont retenus.

- Protection nominale

Le taux de protection nominale (TPN) permet d'évaluer l'effet des mesures de protection sur le prix d'un produit. Il souffre cependant d'une faiblesse notable,dans la mesure où il ne prend pas en compte la protection qui est accordée à une industrie, par le biais de la taxation (ou de la subvention) des intrants nécessaires à la fabrication du produit final.

- Protection effective

Le taux de protection effective (TPE) mesure l'impact du tarif douanier sur la valeur ajoutée (à la fois au niveau de la production et des consommations intermédiaires) et pallie l'insuffisance du TPN.

- Incitation effective

Le taux d'incitation effective (TIE). Les deux indicateurs, TPN et TPE, ne prennent en compte que les mesures de la tarification douanière (protection tarifaire) et ignorent, de ce fait, les répercussions des autres

avantages non commerciaux dont peut bénéficier l'activité. Le TIE permet d'exprimer en outre les effets de la protection non tarifaire (facilité de crédit, bonification d'intérêt...)

2) Indicateurs d'avantage comparatif

Les indicateurs d'avantage comparatif permettent d'apprécier l'efficacité ou la rentabilité économique des activités.

- Coût en ressources intérieures (CRI)

Cet indicateur mesure la valeur des ressources intérieures directes et indirectes par unité de devise produite (ou économisée) et évalue l'efficacité ou le degré de rentabilité économique.

- Rentabilité économique du capital (REC)

Elle est mesurée par le rapport entre le résultat d'exploitation et le capital, en termes de prix de référence.

Hypothèses de base du modèle

Le calcul des protections et incitations repose sur un certain nombre d'hypothèses, constituant autant de conditions plus ou moins contraignantes. Ces hypothèses sont liées au cadre théorique et au mode d'intégration des distorsions non tarifaires.

1) Cadre théorique

La théorie de la protection effective est élaborée dans le cadre de l'analyse néo-classique de l'échange international (il faut cependant noter que le calcul des incitations n'est pas exclusif à la théorie néo-classique, la théorie kynésienne utilise aussi des concepts d'incitation dans l'analyse des projets).

1ère hypothèse : l'analyse est faite en équilibre partiel

Le calcul est mené au niveau de l'activité (le produit j et ses consommations intermédiaires i) sans se soucier des répercussions que pourrait avoir la protection sur l'équilibre général de l'économie et les autres branches et secteurs d'activité. De la même manière, il n'est pas tenu compte des effets sur la balance des paiements et le taux de change.

2° hypothèse : les coefficients techniques de production sont fixes

La formulation du TPE implique que les coefficients techniques restent identiques en situations de libre échange et de protection. Ainsi, on utilise les coefficients techniques du tableau d'échanges interindustriels qui prévaut après application des droits et taxes d'entrée (il n'y a d'ailleurs pas de situation de référence différente). L'hypothèse de la fixité des coefficients techniques est d'autant plus commode que le

calcul des incitations se fait instantanément et que la technologie de production représentée par ces coefficients ne varie en réalité que sur une longue période.

3e hypothèse : le pays étudié est assimilé à un petit pays

L'hypothèse de petit pays implique une élasticité infinie des offres étrangères d'importation, en situation de sous-emploi des facteurs de production. Cela suppose que la demande nationale est suffisamment faible comparativement au marché mondial pour qu'une modification de celle-ci, du fait de la protection tarifaire, n'ait pas d'incitation sur le prix mondial (CAF). Cette hypothèse permet de définir le prix intérieur d'un produit en fonction de son prix frontière et inversement.

$Pd = Pw (1 + TPN)$

ou $Pw = Pd / (1 + TPN)$

avec Pd : prix intérieur et Pw : prix mondial.

4e hypothèse : le sous-emploi des facteurs de production

Par cette hypothèse, la protection accordée à une activité devrait en principe favoriser son développement par une extension de sa part de marché au détriment des biens concurrents importés et non pas des autres branches.

5e hypothèse : l'homogénéité des produits

Les produits importés et locaux sont supposés homogènes. Ils sont donc substituables les uns aux autres.

2) Mode d'intégration des distorsions non tarifaires

Les mesures de protection concernent directement le commerce extérieur (importations et exportations). Les exportations en particulier peuvent être frappées de taxes ou bénéficier de subventions ou d'un traitement préférentiel sur certains marchés. Tous ces éléments, plus la fiscalité indirecte (sur la consommation) devraient être intégrés au calcul des TPE.

* Subventions et taxes à l'exportation

En vue d'encourager les exportations, une prime a été créée en 1984 et entrée en vigueur à partir de 1986, constituant une véritable subvention. En raison des difficultés financières de l'Etat, elle n'est plus cependant versée depuis décembre 1988. Les primes allouées à cette date n'ont été versées que partiellement.

* TVA à l'importation

Il existe bien une TVA à l'importation, mais deux remarques importantes s'imposent à l'analyse de cette taxe :

1) les exportations sont détaxées et les importations sont taxées au même taux que les produits soumis à cette taxe;

2) la TVA est déductible sur les consommations intermédiaires.

Etant donné ces deux conditions, la structure des taux de la TVA n'a pas d'influence sur la production de biens exportables ou de biens substituts aux importations. Cette taxe est donc neutre pour ce qui concerne la protection et l'avantage comparatif.

Pour mieux appréhender le calcul des différents indicateurs mentionnés, une présentation sommaire du système fiscal et tarifaire de la Côte d'Ivoire s'impose.

Système fiscal et tarifaire et méthodologie

Système tarifaire

La Côte d'Ivoire appartient à la zone franc. Cette appartenance, du point de vue de la gestion de l'économie, la prive d'au moins 2 instruments de la politique économique : celui de la politique monétaire et du crédit et celui de la politique des changes. Par ailleurs, sa situation de petit pays limite significativement ses possibilités en matière de politique commerciale. Ainsi, le seul instrument qui soit à sa portée reste la politique budgétaire et fiscale. C'est pourquoi, en vue de faire face aux difficultés économiques et financières des années 80, la réforme économique, mise en oeuvre dans le cadre des PAS, a comporté un large volet de mesures budgétaires et fiscales.

La préoccupation de cette étude se limite aux seules mesures fiscales et tarifaires qui ont une incidence sur les protections et incitations, c'est à-dire les droits et taxes sur le commerce extérieur. Le système fiscal et tarifaire a subi deux réformes au cours des années 80 (une nouvelle réforme en préparation devait entrer en vigueur en 1992).

La réforme a eu lieu en 1985, à la suite des recommandations d'une mission du FMI effectuée en avril 1981. Cette réforme a touché principalement la fiscalité intérieure. On a cependant procédé à la suppression des restrictions quantitatives (licences d'importation et autorisations préalables) et leur remplacement par des surtaxes temporaires à l'importation dont les taux varient de 10% à 50% et diminuent de façon linéaire au cours d'une période de 5 ans. Une légère modification des tarifs est intervenue en août 1987 portant sur une augmentation du droit fiscal d'entrée (DFE) de 30% en moyenne.

Un système de subvention à la valeur ajoutée des exportations industrielles a été instauré par une loi de 1985 (prime à l'exportation). Cette prime avait pour but de compenser le surcoût de fabrication

résultant de la réforme du tarif douanier et d'encourager les exportations industrielles. Elle devait atteindre 20% de la valeur ajoutée des biens manufacturés. C'est en juillet 1989, par l'ordonnance 89-840, que le système tarifaire a connu la réforme la plus significative.

Avant de revenir sur les caractéristiques de cette réforme le tableau 2 présente les différentes mesures en vigueur avant la réforme.

Remarques sur le Tableau 2

Tableau 2 : Taxes sur le commerce international (avant les différentes réformes)

Impôt ou Taxe	nature de l'impôt	Exonération et réductions	Taux de l'impôt
DROITS A L'IMPORTATION			
Droits de douane	Perçu sur la valeur CAF	Certains produits alimentaires et importa tions en provenance de de la CEAO sont exoné rés. Certains biens d'équipement et matières 1ères en sont exonérés en vertu du Code des investissements.	advalorem s'échelonne généralement de 2 à 30%, 75% sur les cigarette quelques taux spécifiques
TVA à l'importation	Perçu sur la valeur CAF des importations augmentées de droits à l'importation	Quelques produits(engrais, journaux, céréales, médicaments) sont exonérés ainsi que des matières 1ères prioritaires.	Taux normal: 23.5% Taux réduit: 10.5% Taux majoré: 33.5%
Droits fiscal d'entrée	Tarif unique sur la valeur CAF	Idem DD	De 2 à 45%, les parfums sont à 90%
Taxes pour OIC et CICE	Valeur CAF des importations par voie maritime	Les produits exonérés des autres droits en sont exonérés	0.60% spéciale
Taxe additionnelle sur les produits pétroliers		Néant	Essence super: 35090 F/T normale: 33500 F/T
Taxe additionnelle sur les boissons alcoolisées		Néant	1190 F/litre d'alcool
Taxe sur cartouches			12 F/cartouche
DROIT A L'EXPORTATION			
Droit unique de sortie	Perçu sur la plupart des produits	Réduction aux entreprises prioritaires agricoles et minières, les diamants et l'or sur la base de la valeur mercuriale (FOB)	Généralement: 0 à 30%; agrumes : 22 à 44%, café et cacao : 23%
Taxes spéciale pour OCI et CICE	Perçu sur produits exportés par voie maritime soumis aux droits d'exportation	Le café et les caca sont exonérés	0.60%

Source : conçu par les auteurs à partir des tarifs douaniers

1°) Diversité des droits à l'importation; chaque produit importé supporte 3 à 4 catégories de taxes que sont le droit de douane, la TVA, le droit fiscal d'entrée et éventuellement la taxe spéciale à l'Office ivoirien des chargeurs (OIC) et au Centre ivoirien de commerce extérieur (CICE). Certains produits tels que les produits pétroliers, les alcools, et les cartouches supportent, une taxe additionnelle.

2°) Multiplicité des taux de certains droits, notamment le droit de douane, le droit fiscal et la TVA à l'importation.

3°) Nombreux cas d'exonérations et réduction de taux; tout ceci complique le mécanisme de manipulation des taux (près de 3200 positions tarifaires), chaque produit est pratiquement un cas particulier. Il faut systématiquement rechercher dans le tarif douanier la position tarifaire pour connaître les droits et taxes auxquels un produit est soumis.

Les caractéristiques de la réforme de juillet 1989 (principes généraux) sont les suivantes:

1. Le droit fiscal d'entrée (DFE) : profondément remanié en 1984 pour obtenir une protection effective de 40% sur les biens industriels et de 20% sur les ressources agricoles, augmentés de 30% en juillet 1987, comporte en fait 39 taux variant de 0% à 15% autour d'une moyenne de 30%.

2. Le droit spécial d'entrée (DSE): taux de 10% applicable à toutes les marchandises déclarées pour mise à la consommation (sauf pour les produits importés par les entreprises prioritaires) dans le but d'établir un droit minimum de 10%; pour les produits soumis au DSE, le DFE a été réduit de 10%, les taux initialement inférieurs à 10% sont ramenés à 0%.

3. La taxe statistique (TST) : taxe de 20% applicable aux marchandises déclarées pour l'admission temporaire ou l'entrée en entrepôt. Face aux nombreuses critiques et protections des opérateurs, notamment des partenaires régionaux, cette taxe a été supprimée en 1990, après une réduction à 2.5%.

Ces principes généraux, comme on le constatera plus loin, ne sont pas appliqués systématiquement à tous les produits. Non seulement il existe de nombreuses exemptions, mais on rencontre aussi des augmentations du DSE supérieurs à 10%.

Méthode de calcul

Indicateurs de protection et d'incitation

1. Taux de protection nominale (TPN)

- TPN sur les importations

Soit Pm le prix intérieur d'un produit auquel s'appliquent des droits et taxes à l'importaion, au taux t. Etant donné la TVA à l'importation et Pw le prix frontière (caf). On a :

$$Pm = Pw * t + TVA * (Pw + Pw * t) \quad = Pw * (1 + t)(1 + TVA)$$

Soit Pd le prix sortie usine et TVA le taux de la taxe sur la valeur ajoutée sur ce produit. On a :

$$Pm = Pd + Pd * TVA = Pd\,(1 + TVA)$$

Etant donné les hypothèses retenues (homogénéité des produits), on peut poser:

$$Pw\,(1 + t) = Pd \quad \text{et} \quad t = (Pd/Pw) - 1 \quad \text{qui représente le TPN.}$$

Il reste alors à identifier les différentes composantes de t

* Avant la réforme de 1989, il existe : un droit de douane (DD), un droit fiscal d'entrée (DFE), des taxes spéciales (TS) et une taxe additionnelle sur les produits pétroliers (TAP). D'où :

$$t = DD + DFE + TS + TAP$$

* Après cette réforme, il a été créé : un droit spécifique d'entrée (DES) et une taxe statistique (TST). Le TPN devient alors :

$$t = DD + TS + TA + DSE + TST$$

Avec les différentes exonérations, on retrouve parfois des TPN composés de 3 ou 4 taux seulement.

- TPN sur les exportations

Les exportations sont frappées d'un droit unique de sortie (DUS) et d'une taxe spéciale pour OIC et CICE (TS). Soit Pi le prix international du produit exporté et Pf son prix FOB à l'exportation, on a :

$$Pi = Pf + Pf\,(DUS + TS) = Pf * (1 + DUS + TS)$$

$$TPN = (Pf / Pi) - 1 = (- DUS - TS) / (1 + DUS + TS)$$

La détermination de la protection nominale se fera sur la base des TPN tarifaires, à l'exception de l'huile brute (filière corps gras) pour laquelle un TPN réel sera également estimé, en raison de la grande différence observée entre ces deux taux.

2. Taux de protection effective (TPE)

La valeur ajoutée est la rémunération des facteurs (main-d'oeuvre et capital), évaluée par la différence entre la production hors taxes et le coût des intrants intermédiaires, nettoyés des taxes indirectes. Ainsi, on a :

VAD = production hors taxes au prix intérieur (OD) moins intrants échangeables au prix intérieur, nettoyés des taxes indirectes (TID).

VAI = production au prix mondial, libellée en monnaie nationale au taux de change en vigueur (OW = OD/OP), moins intrants échangeables au prix international (TIW = TID/DIP).

$$TPE = (OD - TID) / (OW - TIW) - 1$$

$$= (OD - TID) / ((OD / OP) - (TID / IP)) - 1$$

où OP et IP sont les coefficients de protection nominale, respectivement sur la production et les intrants échangeables. A travers cette formulation du TPE, on peut avoir 2 cas de figure :

1) VAD et VAI sont positifs.

- si VAD est supérieur à VAI, TPE est positif, c'est le cas de protection positive sur l'activité;

- si VAD est inférieur à VAI, TPE est négatif, c'est le cas de déprotection de l'activité;
- si VAD = VAI, la protection est nulle.

2) VAD est positif et VAI négatif, le TPE est un cas de surpotection

3. Taux d'incitation effective (TIE)

$$TIE = [(VAD + S) / VAI] - 1$$

où S évalue l'ensemble des subventions nettes de taxes dont bénéficie une activité donnée.

Indicateurs d'avantage comparatif

Deux indicateurs sont retenus : le coût en ressources intérieures (CRI) qui mesure l'efficacité ou le degré de rentabilité d'une activité et la rentabilité économique du capital (REC), rapport de la rémunération du capital à la valeur de l'actif immobilisé, exprimés aux taux de référence.

Coût en ressources intérieures

Le CRI est le coût des facteurs exprimés au prix de référence divisé par la valeur ajoutée au prix international et au taux de change de référence, le coût des facteurs étant la rémunération directe et indirecte de la main-d'oeuvre et du capital, évaluée aux prix de référence :

$$CRI = [(SLD * RLD) + (R * SNA)] / SER * (OW - TIW)$$

Avec :

SLD * RLD = Rémunération directe de la main-d'oeuvre, au prix de référence

R * SNA = Rémunération directe du capital, au prix de référence

SLD = Ratio entre le prix de référence et le prix du marché de la main-d'oeuvre

RLD = Masse salariale totale, au prix intérieur

R = Coût d'option du capital

SNA = Valeur du capital (immobilisations) au prix de référence

SER = Ratio entre le taux de change de référence et le taux officiel;

VAI = Valeur ajoutée au prix international

Rentabilité économique du capital (REC)

$$REC = (VAI - SLD * RLD) / SNA$$

Cet indicateur est évalué par le rendement du capital au prix de référence divisé par les immobilisations totales au prix de référence. Une activité est rentable lorsque REC est supérieur à R (coût d'option du capital).

L'application de la méthode exposée suppose l'estimation des prix de référence et un traitement adéquat pour les intrants non échangeables.

Prix de référence et traitement des intrants non échangeables

1/ Prix de référence

Les différents prix de référence nécessaires au calcul sont :

- le coût d'option du capital (R);
- le prix de référence de chaque catégorie de main-d'oeuvre, le ratio entre le prix de référence et le prix de marché (SLD) sera estimé;
- le prix de référence des devises : on estimera le ratio entre le taux de change de référence et le taux de change en vigueur (SER).

Coût d'option du capital (R)

Il s'agit en fait de déterminer le coût d'opportunité du capital, c'est-à-dire la rémunération d'une utilisation alternative des capitaux investis dans l'activité. Pour ce faire, il est d'usage de se référer aux rémunérations des différentes possibilités de placement sur les marchés internationaux.

Tableau 3 : Taux d'intérêt des placements sur différents marchés

	1982	1985	1986	1987	1988	1989
Libor sur DTS	12.1	8.4	6.6	6.5	6.9	
Libor sur USD	13.7	9.1	6.9	7.6	8.4	
TMM des USA	12.3	8.1	6.8	7.6		
Rendement des obligations						
USA	13	10.6	7.6	8.3	8.8	9.03
FRANCE	15.6	10.9	8.4	9.4	9.05	

Source : IFS vol. XII, numéro 4, Avril 1989.

La rémunération des placements sur les marchés internationaux ainsi que le rendement des obligations en France et aux Etats-Unis sont de l'ordre de 7% et 10% pour 1987, respectivement. Le taux de rendement des titres publics soit 10%, est retenu comme coût d'option du capital pour 1987. Pour 1989, une estimation de 12% (soit 9% + 3%) a été retenue.

Prix de référence des devises

Dans une étude réalisée par la Banque mondiale, il ressort que le Franc CFA est surévalué par rapport aux monnaies des principaux partenaires commerciaux de la Côte d'Ivoire, le Franc français notamment.

Le taux de change de référence est calculé par la méthode de la parité des pouvoirs d'achat. En prenant 1973 comme base, l'étude de la BIRD évalue la surévaluation du FCFA par rapport au Franc français à 24.7% pour 1982 et à 30.2% pour le premier trimestre 1983. Pour les mêmes périodes, la surévaluation du Franc CFA par rapport à la moyenne des monnaies européennes et 15.4% et 19.6%. Le Fonds monétaire international publie régulièrement dans *Statistiques financières internationales* les taux de change de référence des pays membres. Le tableau 4 fournit quelques exemples.

Tableau 4 : Taux de change effectif réel (base 100 = 1985)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Cameroun	95.65	100	110.93	124.08	120	110.9	-
Gabon	97	100	109	107.26	92.4	93.9	101.7
Côte d'Ivoire	99.72	100	116.89	127.97	135.2	128	130.4
Togo	104.59	100	108.06	107.32	100.9	94	96.7

Source: *IFS* vol. XII, numéro 12, Déc. 1992.

Le taux de change réel du FCFA, en Côte d'Ivoire, est relativement stable en 1984 et 1985. En 1987 et 1989, il était respectivement de 27.9% et 28. Vu les différences dans la mesure de la surévaluation selon les sources, un taux se situant globalement entre 10% et 30% a été considéré. Ainsi, dans un premier temps, une surévaluation de 10% et 15% sera retenue pour 1987 et 1989 respectivement, et ensuite, des taux de 15% à 25% seront simulés (les coefficients SER ayant servi aux calculs sont donc de 1.10, 1.15 et 1.25).

Prix de référence de la main-d'oeuvre

Faute de mieux, il a été supposé que la productivité marginale (Pm) du travail égale son prix de marché, sauf pour la main-d'oeuvre non qualifiée, considérant que cette catégorie peut bénéficier dans certains emplois d'un salaire supérieur à sa productivité marginale alternative.

La main-d'oeuvre non qualifiée est supposée avoir comme utilisation alternative la production agricole traditionnelle : la rémunération journalière observée dans le secteur agricole est considérée comme mesure acceptable de cette productivité. On retient habituellement 500 FCFA par jour en zone de savane et 700 FCFA en zone de forêt.

Le ministère de l'Industrie a procédé à des enquêtes auprès de travailleurs ayant perdu leur emploi salarié à la suite de réductions d'effectifs (l'emploi non qualifié est plus touché). Cette enquête a révélé, d'après les rémunérations obtenues dans le secteur informel, une productivité marginale de 0.3 à 0.7. Si on considère que le prix de marché est le SMIC (taux horraire : 194 FCFA), cette estimation correspond à un coût marginal de 465.6 FCFA par jour (194 * 0.3 * 8 h) et 1086.4 FCFA (194 * 0.7 * 8 h), ce qui recouvre la fourchette basée sur le travail agricole. Un taux de 0.7 a été retenu pour la main-d'oeuvre non qualifiée.

Travail des expatriés

Pour cette catégorie, il est supposé que le salaire du marché mesure correctement leur productivité marginale, plus exactement la partie transférée à l'étranger, mesurée en devises à quoi il faut ajouter la partie consommée en Côte d'Ivoire; par contre, la partie non consommée ni transférée (impôts payés en Côte d'Ivoire) n'est pas un coût pour l'économie nationale. Un taux de 0.85 a été retenu pour les expatriés.

2/. Traitement des intrants non échangeables et amortissements

Les intrants non échangeables et les amortissements sont décomposés en intrants échangeables et valeur ajoutée. Pour ce faire, les coefficients techniques du TEI ont servi de facteurs d'ajustement.

Application à trois filières Agro-Industrielles

Echantillon - filières et entreprises

L'échantillon est composé de 13 entreprises choisies dans 3 filières agro-industrielles :

- 4 dans la filière caoutchouc naturel : 2 à capitaux majoritairement publics (SAPH - SOGB); 2 en amont de la filière (2 publiques et CCP) et 1 située en aval (MACACI).

- 4 dans la filière textile : 1 à capitaux majoritairement publics (CIDT) située en amont de la filière; 3 sont en aval avec des capitaux à dominance privés (UNIWAX, ERG et UTEXI).
- 5 dans la filière corps gras : 1 à capitaux publics (PALM-INDUSTRIE), située en amont de la filière; 1 appartenant au groupe BLOHORN (PHCI); 3 à capitaux majoritairement privés et situées en aval de la filière. (BLOHORN, TRITURAF et COSMIVOIRE).

La période retenue couvre les années 1987 et 1989 afin d'apprécier la structure des incitations et saisir son évolution après la réforme tarifaire intervenue en 1989. Les 3 filières sont choisies sur la base de 2 critères: le caractère relativement complet et cohérent des données et la présence de l'Etat et du secteur privé. En outre, l'agro-industrie est choisie car elle se prête bien à l'analyse des filières, en plus du fait que des études antérieures ont mis en évidence son caractère stratégique pour l'économie ivoirienne (cf. HOBKHOO). Par ailleurs, ces 3 filières représentent une proportion significative de l'industrie manufacturière au regard des effectifs, des investissements et de la production industrielle.

- effectifs (1988) : corps gras alimentaires 21.45% du total, industries textiles et habillement 14.1%, industries du caoutchouc naturel 14.5%.
- investissements (1988) : corps gras alimentaires 14% du total, textile et habillement 18%, et caoutchouc naturel 2.8%.
- production industrielle manufactière (1988) : corps gras alimentaires 10.6%, textiles et habillement 12.12% et caoutchouc naturel 3.7%.

Il n'est pas exclu cependant que nous nous intéresserons plus tard, à d'autres activités comme le bâtiment et travaux publics, l'industrie chimique et l'industrie mécanique.

Les industries du caoutchouc naturel

1) La filière

- Sous-branches 16-10 = production de caoutchouc naturel. Elle compte 3 entreprises dont 2 ont un capital majoritairement détenu par l'Etat et l'autre est entièrement privée, et
- Sous-branche 16-30 = fabrication d'articles en caoutchouc, une seule entreprise à capital entièrement privé.

2) Les entreprises

Le choix des entreprises s'est fondé sur 3 critères: la taille, mesurée par la part dans la valeur ajoutée; la propriété des capitaux et la couverture des différents stades des filières. Le tableau 5 résume ces critères.

Tableau 5 : Critères du choix des entreprises

Filière et branches	VAj/VAb	Propriété du capital
16-10 (position d'amont)		
SAPH	64	Etat iv. 60.4
SOGB	24	Etat iv. 95
CCP	12	Privé iv. 98
16-10 (Position d'aval)		
MACACI	59	Privés iv. 100

Note: VAj = Valeur ajoutée de l'entreprise j, VAb = Valeur ajoutée de la branche

Source: calculs des auteurs -

Filière corps gras et dérivés industriels

1) La filière

Cette filière comporte principalement les unités de production et de transformation d'huile de palme (4) et d'huile à base de graines de coton (1): sous-branche 09-00 : corps gras alimentaires et 15-54 : cosmétiques.

2) Les entreprises

Les entreprises retenues concourrent pour une part significative à la valeur ajoutée de leurs sous-branches respectives. De plus, les entreprises publiques ou à forte participation publique occupent les positions d'amont dans leurs filières respectives. Certes, des entreprises à capitaux majoritairement privés occupent également des positions d'amont, cependant leur part dans la valeur ajoutée de la sous-branche est en général faible. C'est le cas de CCP, filiale spécialisée de MACACI (12% de la VA de la sous-branche), et de PHCI, filiale spécialisée du groupe BLOHORN (1%).

Tableau 5 bis Critères du choix des entreprises

Filière et branches	VAj/VAb	Capitaux publics(%)
09-00 (Position d'amont)		
Palmindustrie	57	100
PHCI	1	17
Position d'aval		
Blohorn	25	00
Trituraf	10	5
15-54 (position d'aval)		
Cosmivoire	22	00

Source : banque des données financières

Résultats et commentaires

Les résultats sont obtenus grâce au logiciel INCA mis au point par la Banque mondiale et habituellement utilisé pour l'évaluation des indicateurs d'incitation et d'avantage comparatif. Les taux de protection nominale sont tarifaires, à l'exception de la filière des corps gras alimentaires qui a fait l'objet d'un traitement spécial étant donné les modalités de fixation des prix en fonction de la nature des produits. En effet, les produits intermédiaires (l'huile brute) sont livrés sur le marché local à un prix contrôlé tandis que le marché d'exportation fonctionne librement. Par contre, les produits finis (l'huile de table) sont soumis à la loi du marché à l'intérieur comme à l'ex-portation. C'est pourquoi il nous a semblé mieux indiqué de calculer des taux de protection nominale réelle (comparaison de prix) pour les consommations intermédiaires et des taux tarifaires pour les produits finis.

La perspective d'analyse de filière nous amène à préférer la méthodologie de Balassa pour le calcul des indicateurs de protection et d'avantage comparatif. Par ailleurs, les résultats sont recensés en fonction des hypothè-ses de la position de filière et de la nature des capitaux.

Indicateurs de protection et d'incitation

1. Protection effective et position de filière

Le tableau suivant montre que, dans l'ensemble, la protection des activités en amont des filières est peu élevée, (sauf pour PALMINDUSTRIE et PHCI) voire négative pour le caoutchouc

naturel. Cependant, les entreprises en aval bénéficient de protections plus élevées, COSMIVOIRE bénéficie de la plus forte protection effective, 238%.

Tableau 6 : Taux de protection nominale (TPN) et effective (TPE) des industries à différents stades de transformation

	TPN		TPE	
	1987	1989	1987	1989
Position d'amont				
SAPH	1	4	-21	-11
SOGB	1	1	-16	-14
CCP	1	1	-11	-11
PALMINDUSTRIE	24	38	4	18
PHCI	28	64	29	27
CIDT	17	13	sp	-31
Position d'aval				
MACACI	38	-	78	78
BLOHORN	-	36	78	84
TRITURAF	43	34	-	50
COSMIVOIRE	-	44	-	238
ERG	-	32	-	76
UTEXI	-	44	-	74
UNIWAX	-	49	-	80

2. Protection effective et nature des capitaux

Tableau 7 : Protection et nature des capitaux

	Nature des capitaux		TPE	
	Etat	Privés	1987	1989
Entreprise publique				
SAPH	60.4	39.6	- 21	- 11
SOGB	95.0	5.0	- 16	- 14
PALMINDUSTRIE	100.0	-	52	66
CIDT	75.0	-	sp	- 31
Entreprises privées				
UNIWAS	-	100.0	-	80
CCP	2.0	98.0	-11	-11
MACACI	-	100	78	-
PHCI	17.0	83.0	119	108
BLOHORN		100.0	85	90
TRITURAF	5.0	95.0	-	50
COSMIVORE	-	100.	-	sp
Sociétés mixtes	-			
ERG	47.7	52.3	-	76
UTEXI	19.0	81.0	-	73

Source: Calculs effectués par les auteurs

Ces résultats corroborent l'hypothèse des entreprises publiques déprotégées à l'inverse des entreprises privées en aval des filères et qui bénéficient de fortes protections, COSMIVOIRE, UTEXI, UNIWAX, et BLOHORN sont des exemples précis. En effet, les entreprises en amont des filères sont majoritairement à capitaux publics, tandis que celles en aval sont essentiellement privées. On remarque que les entreprises en aval présentent des taux de protection élevés. Hormis PALMINDUSTRIE, totalement publique et en amont de la filière corps gras, toutes les autres entreprises publiques ont une protection négative. Pour les privées, seule CCP a des taux négatifs sur les deux années, ce qui indique que la structure de protection est favorable aux activités en avail des filières.

On note aussi que la plupart des entreprises des stades de transformation élaborés ont de faibles parts de marchés à l'exportation, c'est dire que ces entreprises produisent essentiellement pour le marché local. Dès lors, et pour saisir l'impact de la structure des incitations, il est utile d'analyser la protection par marché.

La comparaison des résultats révèle que seul le marché local est protégé et même fortement. Les taux de protection sur ce marché sont d'autant plus élevés qu'il s'agit d'activité en aval des filières. La structure de la protection est donc largement favorable au marché local et se caractérise par un biais en sa faveur, notamment pour les produits finis tels que huile de table (BLOHORN, TRITURAF, COSMIVOIRE) et tissus imprimés (ERG, UTEXI, UNIWAX). On constate qu'au total, les entreprises qui produisent essentiellement pour le marché local bénéficient considérablement des incitations. C'est ainsi que hormis PALMINDUSTRIE qui a un marché extérieur en proportion identique à son marché local, et notamment PHCI qui livre la totalité de sa production d'huile de palme à BLOHORN, les autres entreprises de première transformation ayant un marché local très faible (5 à 10% des ventes) sont en général déprotégées.

Tel est le cas notamment des entreprises de première transformation du caoutchouc naturel. Ce constat révèle qu'il n'existe pas une politique effective d'encouragement des exportations. C'est vraisemblablement cette lacune que l'instauration d'une prime à l'exportation (1988) vise à corriger. L'analyse par l'incitation effective permettra de saisir l'impact de cette mesure.

Taux d'incitation effective (TIE)

Pour les taux d'incitation effective, et surtout en vue de contourner les effets désincitatifs des taxes directes et indirectes, celles-ci ont été supposées nulles. Aussi, les subventions se limitent-elles aux seules primes à l'exportation dont les entreprises on bénéficiées.

Tableau 8: Taux de protection effective par marché

	1987			1989		
	Local	Export.	Total	Local	Export.	Total
Position d'amont						
SAPH	37	- 21	- 21	40	- 18	- 11
SOGB	37	- 16	- 16	39	- 14	- 14
CCP	30	- 13	- 11	35	- 14	- 11
CODT	sp	(--)	sp	sp	- 63	- 31
PALMINDUSTRIE	sp	- 39	52	134	- 15	66
PHCI	119	(--)	119	108	(--)	108
Position d'aval						
MACACI	104	- 21	78	-	-	-
BLOHORN	130	- 43	85	sp	- 59	90
TRITURAF	-	-	-	125	- 48	50
COSMIVOIRE	-	-	-	sp	- 51	sp
ERG	-	-	-	175	- 31	76
UTEXI	-	-	-	200	- 40	73
UNIWAX	-	-	-	92	- 19	80

Source: Calculs effectués par les auteurs - (): TPE par comparaison

Tableau 9 : Taux d'incitation effective (TIE)

	1987	1989
Position d'amont		
SAPH	-14(-21)	-12(-11)
SOGB	-14(-16)	-26(-14)
CCP	-10(-11)	-18--11)
PALMINDUSTRIE	57(52)	71(66)
PHCI	119(119)	108(108)
CIDT	-	-28(-31)
Position d'aval		
MACACI	78(78)	-
BLOHORN	89(78)	119(90)
TRITURAF	-	53(45)
COSMIVOIRE	-	sp(sp)
ERG	-	81(76)
UTEXI	-	80(73)
UNIWAX	-	82(80)

Source: Calculs effectués par les auteurs - (): TPE par comparaison

On constate une amélioration des incitations pour les entreprises ayant bénéficié de la prime à l'exportation. Ainis SAPH, PALMINDUSTRIE et SOGB qui en ont bénéficié ont un TIE supérieur au TPE. Il faut cependant noter que PHCI et MACACI produisent essentiellement pour le marché local. Rappelons que PHCI est une filière de BLOHORN, son client exclusif, c'est dire qu'elle n'exporte pas et ne bénéficie pas de primes à l'exportation. En conséquence, son TIE devrait s'égaler au TPE.

Indicateurs d'avantage comparatif

Rappelons que seul l'indicateur du coût en ressources intérieures (CRI) a été retenu, vue la similitude des informations par les deux principaux indicateurs, le CRI et la rentabilité du capital (REC).

1. Coût en ressources intérieures (CRI ou DRC)

Le souci de saisir l'impact de la variation de certains prix de référence nous amène à faire quelques simulations. Pour 1987, des prix de référence du capital de 10% et 12% ont été simulés, de même pour 1989, les DRC sont évalués avec 15% et 25% comme taux de surévaluation du FCFA, permettant ainsi se saisir l'effet éventuel de la surévaluation et de la variation d'intérêt sur la valeur du DRC. Les résultats obtenus sont les suivants:

Tableau 10: DRC des activités des trois filières étudiées

	1987		1989	
	(1)	(2)	(1)	(2)
Position d'amont				
SAPH	1.13	1.18	0.91	0.86
SOGB	1.10	1.10	0.86	0.82
CCP	0.85	0.88	0.84	0.80
PALMINDUSTRIE	1.39	1.48	0.96	0.92
PHCI	0.85	0.89	0.99	0.96
CIDT	1.47	1.58	1.35	1.27
Position d'aval				
BLOHORN	0.56	0.60	0.69	0.66
TRITURAF	-	-	0.67	0.65
COSMIVOIRE	-	-	1.44	1.38
ERG	-	-	1.23	1.18
UTEXI	-	-	1.49	1.44
UNIWAX	-	-	0.81	0.78

Notes: (1) DRC calculé avec un R de 10% (1987) et un SER de 1.15 (1989)

(2) DRC calculé avec un R de 12% et un SER de 1.25 (1989)

Source: calculs effectués par les auteurs

Ces résultats montrent que, parmi les 8 entreprises dont les données sont disponibles en 1987, 4 (dont 3 en amont et publiques) ont un DRC supérieur à l'unité, c'est dire qu'elles sont relativement peu efficaces. Il s'agit de PALMINDUSTRIE et CIDT et, à un degré moindre, de SAPH et SOGB. Les autres ont des DRC inférieurs ou égaux à l'unité dans une proportion moyenne de 25%, ce qui révèle leur relative efficacité. La plus efficace de toutes semble être BLOHORN (DRC = 0.46) en tenant compte bien évidemment du fait que certaines charges communes à BLOHORN et PHCI ont été réparties proportionnellement à la part de chacune des deux entreprises dans le chiffre d'affaires du groupe. On note que les DRC résultant de la simulation retenant R = 10%, sont plus faibles que ceux de la simulation retenant R = 12%. La variation à la hausse du DRC (en moyenne 5 points) est plus que proportionnelle à celle du R (2 points).

Les résultats de 1989 traduisent une amélioration de l'efficacité des entreprises dans la majorité des cas. Globalement, ce sont les industries du textile qui ont des DRC supérieurs à l'unité, traduisant ainsi les difficultés de cette filière. UNIWAX semble être la seule entreprise relativement efficace de la filière. On pourrait dire que toutes les autres ont soit amélioré leur efficacité, cas du caoutchouc naturel; soit maintenu la leur, cas des industries des corps gras et dérivés industriels.

On note également que toutes les entreprises (sauf CIDT) qui occupent des positions d'amont (dont la majorité est composée d'entreprises publiques) se sont avérées efficaces au regard des résultats de 1989. Ces résultats traduisent et confirment les difficultés des industries du textile (Mytelka 1986) et la bonne tenue des industries des corps gras, et l'amélioration de l'efficacité des industries du caoutchouc naturel.

Les modifications à la hausse du taux de la surévaluation du FCFA (10 points) a changé relativement peu la valeur des indicateurs (5 points en moyenne). Comparant ces résultats à l'effet de la variation du coût d'option du capital, on pourrait conclure que le DRC est moins sensible aux mouvements du prix de référence des devises.

Tableau 11: Récapitulatif des différents résultats de 1989

	V	P	Local	TIE Exp.	Total	Avantag. CDRC	RFC
Position d'amont							
SAPH	64	60.4	40	- 18	- 11	0.86	5.4
SOGB	24	95	39	- 14	- 14	0.82	8.4
CCP	12	-	35	- 14	- 11	0.80	6
PALMINDUSTRIE	57	100	134	- 15	66	0.92	1.5
PHCI	1	00	108	-	108	0.96	30.2
CIDT	99	75	(sp)	- 63	- 31	1.27	15
Position d'aval							
MACACI	59	00	-	-	-	-	-
BLOHORN	25	00	(sp)	- 59	90	0.66	19.6
TRITURAF	10	5	125	- 48	45	0.65	27.9
COSMIVOIRE	22	00	(sp)	- 51	(sp)	1.38	7.7
ERG	34	47.7	175	- 31	76	1.18	6.2
UTEXI	23	19	200	- 40	73	1.44	-1.1
UNIWAX	14	00	92	- 19	80	0.78	15

Notes: (sp): Surprotection

RFC: Rentabilité Financière du Capital

RFC: (Bénéficie d'exploitation + frais financiers)/Actif

V : Part de la VA dans la VA de la sous-branche

P : Part des capitaux publics dans le capital de l'entreprise

AV.C: Avantage comparatif.

Source: Calculs effectués par les auteurs

Les résultats du tableau ci-dessus inspirent au moins deux commentaires principaux:

- premièrement, toutes les entreprises occupant une position d'amont dans les filières sont déprotégées, sauf PALMINDUSTRIE et PHCI sui bénéficient d'une protection positive. Alors que les activités en aval sont protégées, voire fortement protégées (le taux de protection le moins élevé est 45% alors que toutes les entreprises publiques sauf PALMINDUSTRIE sont déprotégées. Par ailleurs, les entreprises privées, sauf CCP, sont protégées si l'on se réfère à l'objectif d'harmonisation de la protection effective à un taux moyen

de 40% comme le prévoyait le PAS, on peut postuler que les entreprises en amont des filières sont déprotégées tandis que celles en aval sont surprotégées. Cependant, lorsqu'on analyse la protection par marché, on se rend compte que dans tous les cas, le marché local est fortement protégé alors que le marché extérieur est déprotégé. La structure des incitations est ainis favorable au marché intérieur et donc les entreprises qui réalisent l'essentiel de leurs ventes sur ce marché sont les plus favorisées. Les activités essentiellement tournées vers l'intérieur.

Au regard de la performance, ce sont les entreprises les plus protégées qui sont les moins efficaces, en général. Le biais évident anti-exportation nécessite une correction sous la forme d'une politique vigoureuse tournée vers l'extérieur (cas de la plupart des entreprises en amont des filières) et ceci pourrait permettre une amélioration de leurs résultats financiers. Pour ces entreprises, des mesures de protection ne se justifieraient pas, étant donné leur efficacité, malgré la déprotection ou la faible protection dont elle bénéficient.

- deuxièmement, toutes les entreprises privées (sauf UTEXI) quelle que soit leur position de filière ont une rentabilité positive. Les plus forts taux sont réalisés par BLOHORN et TRITURAF, toutes les industries des corps gras alimentaires et dérivés alimentaires. Au regard du critère DRC, tout porte à croire que la Côte d'Ivoire a un avantage comparatif dans toutes les activités de l'échantillon, sauf bien sûr les textiles. Les avantages comparatifs ne semblent liés ni à la position de filière (bien que la plupart des activités d'amont aient les meilleurs indicateurs) ni à la nature des capitaux les entreprises publiques étant au moins aussi efficaces que les entreprises privées. Il est vrai que les entreprises privées ont en général les meilleurs résultats financiers; mais les faibles résultats financiers des entreprises publiques n'excluent pas leur bonne rentabilité économique qui devait être prise en compte dans la réforme du secteur public.

L'analyse des filières textiles révèle que les activités de filature et de tissage sont les moins efficaces. C'est le cas ERG, CIDT et UTEXI. Par contre, l'activité d'impression (UNIWAX) est plus efficace. La forte protection sur cette activité (TPE=80%) ne semble plus se justifier, de même que la protection en faveur de TRITURAF. Ces entreprises pourraient vraisemblablement supporter une baisse de la protection.

Les différents indicateurs reposent sur des TPN tarifaires (sauf pour les produits intermédiaires de la filière des corps gras alimentai-

res). Ces TPN sont une bonne mesure de la protection disponible qui peut être différente de la protection réelle dont bénéficie l'activité et qu'on pourrait calculer sur la base des droits acquités sur les produits importés. De plus, pour les entreprises produisant plusieurs biens, seul le produit principal a été pris en compte (filière des corps gras), raison pour laquelle les résultats doivent être interprêtés avec précaution.

Conclusion

La première question posée était de savoir si les entreprises les plus protégées ont les meilleures performances financières. La réponse ne peut qu'être nuancée au vu des résultats obtenus. En effet, même si dans le cas des textiles, on peut s'autoriser une réponse affirmative, il n'en va pas de même pour les autres activités. On trouve des activités fortement déprotégées qui présentent de bons résultats financiers (CIDT) tout comme des activités protégées avec des résultats financiers positifs. En fait, la structure de protection et d'incitation est liée à l'orientation des ventes. Le marché intérieur est fortement protégé alors que le marché extérieur est déprotégé. Dès lors, les activités tournées vers le marché intérieur bénéficient d'une protection favorable.

A l'observation des résultats, on serait tenté de dire que la structure de la protection est plutôt favorable aux activités en aval des filières car, excepté PALMINDUSTRIE et PHCI, les entreprises en amont sont déprotégées alors que celles en aval sont protégées. En fait, il s'avère que les entreprises en amont sont principalement exportatrices alors que les autres produisent essentiellement pour le marché intérieur, il y a donc visiblement un biais favorable au marché local.

La deuxième interrogation était de vérifier si les activités moins performantes finan-cièrement pouvaient l'être économiquement. Il faut noter à cet égard que :

- Les entreprises déprotégées (SAPH, SOGB, CCP, CIDT) ou protégées (toutes les autres sauf UTEXI) présentent des résultats financiers positifs;
- S'il est vraisemblable qu'une protection favorable explique les résultats financiers pour COSMIVOIRE, ERG et UTEXI, il n'en est probablement pas de même pour les autres entreprises. En effet, ces entreprises sont inefficaces (DRC supérieur à 1) et leur rentabilité financière pourrait s'expliquer par la protection qui leur garantit le marché local. Dans les autres cas, les entreprises sont efficaces économiquement, il paraît alors difficile d'attribuer leurs performances financières à la structure de la protection.

Cet échantillon, limité à 3 filières agro-industrielles, ne peut rendre compte totalement de la structure des incitations dans toute l'agro-industrie en Côte d'Ivoire, et encore moins dans toute l'industrie manufacturière. Une extension à d'autres filières et partant à toute l'industrie manufacturière serait nécessaire à une meilleure connaissance de la structure des incitations et leurs impacts sur les performances industrielles.

De plus, les taux de protection nominale utilisés se basent sur les tarifs douaniers qui font l'objet de fréquents changements (une réforme est actuellement en cours et entrera en vigueur en 1992), ce qui impose une mise à jour des résultats. Pour réaliser une telle opération, la protection nominale par comparaison des prix pourrait être mieux indiquée à défaut de pouvoir prendre en compte toutes les restrictions non tarifaires.

L'approche privilégiée dans l'étude repose sur la théorie néo-classique des incitations. Dès lors, les indicateurs rentabilité sont les coûts en ressources intérieures et de rentabilité économique du capital avec les présupposés du lancinant problème du prix de référence des facteurs de production et des devises. Cette approche n'est sûrement pas exempte de réserves.

C'est d'abord une analyse d'équilibre partiel de l'impact des incitations qu'elle autorise. De ce fait, on ignore, dans le choix des invessements, toutes les implications des mesures tarifaires sur les activités. Raison pour laquelle de nombreux auteurs lui préfèrent une analyse en équilibre général.

Ensuite, en tant que déterminant des avantages comparatifs et donc facteur du choix des investissements, les indicateurs utilisés ne prennent pas en compte les rendements futurs de l'investissement. C'est pourquoi, certains auteurs lui préfèrent l'approche keynésienne basée sur l'efficacité marginale du capital, concept jugé plus dynamique.

Annexe

Traditionnellement, 2 méthodes de calcul des valeurs ajoutées s'opposent : celles de Corden (1982) et de Balassa (1971). La distinction entre elles se fait par le traitement des intrants non-échangeables et l'amortissement. Corden prend en compte, dans la valeur ajoutée, celle contenue (ou attribuée aux) dans les intrants non-échangeables et l'amortissement; c'est la valeur ajoutée indirecte. En revanche, Balassa ne considère que la valeur ajoutée directe. On aboutit, de ces différents points de vue, aux formulations suivantes des valeurs ajoutées.

Formulation CORDEN

VADC(J) = OD(J) - TID(J) - OWR * [S NTDC1(I) + S NTDC4(I) * NTD(I) + S DDC1(L) + D(L) + S DDC4(L) * D(L)]

VAIC(J) = OW(J) - TIW(J) - OWR(J) *[S NTDC1(I) * NTD(I) + S DDC1(L) * D(L)]

Formulation BALASSA

VADB(J) = OD(J) - TID(J) - OWR * [S NTD(I) + S D(L)]

VAIB(J) = OW(J) - TIW(J) - OWR(J) * [S NTD(I) - S NTDC4(I) * NTD(I) + S D(L) - S DDC(L) * D(L)]

avec

I = 1,NNT	: nombre des non échangeables
L = 1,ND	: nombre de dépréciations
NTDC1(I) * NTD(I)	: intrants échangeables contenus dans les non échangeables
NTDC4(I) * NTD(I)	: droits de douane et taxes indirectes contenus dans les non échangeables
DDC1(L) * D(L)	: intrants échangeables dans l'amortissement
DDC4(L) * D(L)	: droits de douanes et taxes indirectes dans l'amortissement
NTDC2(I) * NTD(I)	: capital dans les intrants non-échangeables
NTDC2(I) * D(L)	: capital dans l'amortissement
NTDC3(I) * NTD(I)	: main d'oeuvre dans les non-échangeables
DDC3(L) * D(L)	: main d'oevure dans l'amortissement
OWR(J)	: part de la production totale destinée au marché J.

Bibliographie

Balassa, B. and Asociates, 1971 «*The structure of protection in developing countries*». The Johns Hopkins, Baltimore and London

Balassa, B., 1982 «*Development strategies in semi-industrial economies*» The World Bank, Washingtong DC.

Bousselmi, N. et Enneifer A., 1983 «Protection, incitations et prix dans le secteur des industries mécaniques et électriques en 1980» Rapport de synthèse. IEQ/NB/831104.

Bousselmi, N., 1989 «*Protection et incitation des activités économiques en Tunisie*» Institut d'Economie Quantitative, Tunis.

Corbo, V. - Martens, A. (1980) «Tarif extérieur canadien et la protection de l'activité manufacturière québécoise, nouveaux résultats, 1976-1977». *Actualité économique* numéro 1.

Corden, W.M., 1980 «*Politique commerciale et bien-être économique*». traduction de Jean Van Der Mensbrugghe, Economica.

Decaluwé, B. - Leduc M., 1987 «*Calcul des incitations et coûts de la politique commerciale*». CRDE, Université de Montréal, avril

Diouf, M., 1988 «Les fondements théoriques des politiques d'ajustement du FMI dans les pays sous développés». *Afrique et développement*, CODESRIA.

Hobkhoo, A., Zigliniki, 1982 *Industries prioritaires dans l'économie ivoirienne*. Rapport de recherche, CIRES, UNCI, Abidjan

Kouadio, Y *et al.*, 1985 *Incitations et coûts en devises dans l'industrie agro-alimentaire en Côte d'Ivoire*. CIRES, UNCI, Abidjan

Masini - Ikonicoff M., 1978 *Les multinationales et le développement, trois entreprises en Côte d'Ivoire*. PUF, Paris

Roulet, J.D., 1987 «La problématique de la réhabilitation des entreprises publiques en Afrique». Conférence publique, Abidjan

World Bank, 1987 «*The Côte d'Ivoire in transition: from structural Adjustment to self-sustained growth*» . Report n° 6051-IVC, Vol III, The analy-tical framework, World Bank, Washington DC.