Les Cahiers

Groupe de recherche en économie appliquée et théorique

N° 3 *" Réfléchir à changer "* Octobre – Décembre 2000

Editorial **1**
Massa Coulibaly

Les contraintes réglementaires sur le marché de l'aliment bétail **3**
Jeffrey Metzel

Etude sur la filière aliment bétail au Mali **15**
Gagny Timbo

L'impacte de la fiscalité et de la réglementation sur les coûts de … **23**
Djibril Tall

Les perspectives d'investissement dans l'industrie textile au Mali **33**
Lynn Salinger

Le futur comme référence **45**
Massa Coulibaly

Les contraintes de crédit bancaire pour l'investissement privé … **46**
Ibrahim Bocar Bâh

Contraintes à l'investissement privé dans les zones non aménagées… **53**
Aly Diallo

Les déterminants de la productivité dans l'industrie … **61**
Massa Coulibaly

BP. E1255 Bamako (Mali) Tel/fax.(223) 20 28 76 95 Email. great@greatmali.net

Editorial

Massa Coulibaly

Je crois devoir dire que les articles du présent numéro de ce "Les GREAT Cahiers" sont tous tirés d'études ATRIP (Africa Trade and Investment Programme) et dont les résultats ont fait en octobre 1999 au CRES de Bamako, l'objet d'une Table Ronde MICA – USAID. Autant dire que certaines conclusions peuvent ne plus être d'actualité parce que des réformes auront pu être entreprises entretemps. Mais les analyses gardent toute leur pertinence et les résultats de telles activités de recherche méritent d'être portés à la connaissance de la communauté scientifique, du monde des affaires, des pouvoirs publics et de l'ensemble de nos lecteurs.

ATRIP est un programme USAID d'aide à la décision aux mains des administrations publique et privée, exécuté sous la direction technique de l'AIRD (Associate for International Ressources and Development) du Professeur Dirck Stryker dont la main invisible traverse si heureusement toute les études. Il vise essentiellement l'élargissement du commerce et de l'investissement en Afrique et donc au Mali pour ce qui nous concerne de très près. Il fonde ses activités sur les acquis de EAGER (Equity and Growth through Economic Research) avec pour point focal le renforcement du partenariat entre :

- le ministère malien chargé du commerce et l'USAID
- le secteur privé et la communauté des chercheurs
- des chercheurs maliens et américains.

Les articles qui suivent s'inscrivent tous dans cette optique générale de l'élargissement des marchés, de la croissance et de l'expansion de l'acticité productive. Aussi trouvons–nous dans chacun des papiers, des réponses aux interrogations comme :

- Quelles sont les contraintes à la promotion du commerce, de l'investissement et de la compétitivité
- Quelles sont les opportunités à saisir
- Quelles actions entreprendre pour tirer avantage des potentialités décelées
- Quels résultats concrets en attendre

Face à une contrainte (qui peut être un obstacle visible ou le constat d'un vide), trois attitudes sont possibles: ne rien faire et s'en accommoder, la contourner ou encore l'enlever. L'attitude à adopter dépend :

- de la nature de la contrainte réglementaire, structurelle ou conjoncturelle
- de celui à qui se pose la contrainte, investisseurs, pouvoirs publics ou bailleurs de fonds
- de celui qui doit agir sur la contrainte
- du coût de l'action sur la contrainte.

Pour mettre en évidence une contrainte, le chercheur part d'un certain nombre d'hypothèses pertinentes, en montre la gravité pour convaincre de la nécessité que quelque chose soit entrepris.

Les conclusions et recommandations contenues dans les travaux sont livrées aux administrations, aux bailleurs de fonds et aux spécialistes de filières pour appréciation, discussion et approfondissement de la réflexion en vue de plans d'action et d'éléments de politique économique pour plus de croissance et de développement.

Au seuil de l'an 2001, je voudrais au nom de GREAT adresser mes meilleurs vœux de santé et de réussite à tous ceux qui nous soutiennent dans notre effort d'émergence d'un véritable centre de recherche économique et social au Mali. Ces vœux vont particulièrement au rectorat de l'Université du Mali, au SISERA (Secrétariat d'appui institutionnel à la recherche économique en Afrique) et à l'AIRD. Pourvu que nous laissons aux générations futures un 21ème siècle de lumière et un 3ème millénaire de rêve.

A GREAT, nous avons voulu en guise de reconnaissance dédié ce 3ème numéro à la mémoire de Jeffrey Metzel, affectueusement appelé JEFF, décédé ce jour maudit d'un 30 janvier 2000 quand le destin prenait le pas sur la volonté dans un tragique krach d'avion à Abidjan, une perte cruelle pour la recherche économique et sociale. Nous nous inclinons devant la mémoire de cet infatigable chercheur, un grand ami de l'Afrique et du Mali.

Bamako, le 30 décembre 2000

Le GREAT Coordinateur

Les contraintes réglementaires sur le marché de l'aliment de bétail

Jeffrey Metzel[*]

Résumé

Le prix mondial du grain de soja et du tourteau du grain de soja pourrait continuer à baisser jusqu'en 2005, tout en restant supérieur au niveau de 1999. Il pourrait en être de même du coton graine ou du tourteau de grain de coton. Dès lors, le prix domestique, CMDT et HUICOMA, pourra-t-il rester durablement inférieur au prix mondial ? L'article évalue et analyse justement l'impact des distorsions dans la filière "graine coton" sur les principaux intervenants sur le marché de l'aliment bétail. La levée des distorsions induite par la politique des prix et la politique de répartition, se traduira par une hausse du prix du marché avec à terme un accroissement de l'offre et une baisse de la demande de l'aliment bétail local, d'où baisse de prix à terme et ouverture au commerce sous régional dudit produit.

1. Le marché des oléagineux

Le Commerce intra – régional entre le Mali et ses voisins sahéliens (Burkina Faso, Niger, Sénégal, Mauritanie) montre que tous à l'exception de la Mauritanie sont des exportateurs nets d'oléagineux, y compris les graines de coton et les tourteaux de graine de coton (voir tableau 1). Au regard des échanges aux prix mondiaux, le Mali a été durant la décennie écoulée, un producteur de surplus de grains et de tourteaux de coton, toutefois la situation du marché est distordue à cause d'importantes subventions locales sur les graines de coton à la raffinerie et aussi de l'interdiction des exportations directes de graines de coton ou de tourteaux de coton par la CMDT et HUICOMA.

Ces prohibitions ne sont pas entièrement appliquées, mais ont ralenti les exportations desdits produits en général. Dans ce contexte, il n'est pas évident que le Mali gagne plus à transformer toutes ses graines de coton pour en faire de l'huile en vue d'expliquer davantage de graines de coton. A long terme, cependant, d'après les projections la demande d'huile végétale et d'aliment bétail dans la région dépassera l'offre suggérant qu'il u aura plus de transformation, à la fois en terme de raffinerie et d'aliment bétail dans la région suite justement au développement des marchés.

[*] Chercheur AIRD Cambridge

Tableau 1. Les exportations nettes d'oléagineux au sahel (tonnes métriques)

	Graines Oléagineuses (GO)	Graines de coton	Tourteau de GO
Burkina Faso			
1991	9 664	4 800	3 300
1992	9 050	2 500	6 700
1993	24 250	17 500	14 500
1994	21 950	13 800	12 000
1995	19 766	6 600	9 400
1996	14 283	2 000	13 000
1997	14 283	2 000	13 000
Mali			
1991	13 500	7 700	2 000
1992	11 700	6 200	1 100
1993	13 600	6 300	1 340
1994	11 100	2 800	5 500
1995	12 700	5 200	3 400
1996	14 400	10 700	5 900
1997	18 700	13 600	12 000
Mauritanie			
1991	-7	#N/A	3 723
1992	-8	#N/A	-618
1993	-356	#N/A	-2 259
1994	-45	#N/A	-321
1995	#N/A	#N/A	#N/A
1996	#N/A	#N/A	#N/A
1997	#N/A	#N/A	#N/A
Sénégal			
1991	29 696	16 343	128 712
1992	6 714	2 008	124 174
1993	-2 324	686	73 598
1994	12 722	6 681	84 851
1995	-22 275	1 300	38 154
1996	-1 228	2 774	92 291
1997	-10 749	-34	45 935

Source : FAOSTAT

2. Des prix de référence des intrants d'aliment bétail

L'analyse des prix mondiaux de référence pour la graine de coton et le tourteau de coton au Mali est basée sur le prix mondial pour les importations vers l'Europe (CAF Rotterdam). Ce cours est choisi parce que l'Union Européenne est l'une des destinations les plus importantes des exportations de graines de coton ouest africaines.

Pour entreprendre une évaluation de prix de référence des prix courants de grain de coton et de tourteaux de coton, une moyenne de cinq ans a été utilisée (1995

– 99). Cependant, les prix qui résultent consignés dans le tableau 2 ($212/tonne pour le grain de coton et $ 170/tonne pour le tourteau de coton) contiennent de fortes fluctuations, environ 60% pour les deux produits. La détermination du prix de référence approprié pour le grain de coton à l'avenir est compliquée parce que comme sous produit de coton, la production de grain de coton est une fonction des prix de coton plutôt que de son propre prix. Du côté de la demande, le grain de coton est en compétition avec d'autres graines oléagineuses, spécialement le soja la plus importante graine oléagineuse.

Tableau 2 : prix de référence de la graine et du tourteau de coton (s/tonne)

		Estimation	**Projection**
	1995 - 1999	2000	2005
Grain de coton	212	160	191
Tourteau de grain de coton	170	134	160

Les projections, pour le grain de coton et le tourteau de grain de coton, qui en découlent par conséquent sont basées sur les projections de prix de la Banque Mondiale concernant les prix des grains de soja et d'aliment à base de grain de soja[1]. Ces projections contenues dans le tableau 2 montrent que jusqu'en 2005, les prix seront plus bas pour les deux produits, que la moyenne des cinq dernières années. Les prix connaîtront toutefois une légère augmentation au–dessus du niveau de prix de 1999.

Les prix, de référence sortie usine pour le grain de coton et tourteau de coton basés sur les prix mondiaux sont consigné dans le tableau 3. Le tableau permet de déduire le coût de transport jusqu'à Rotterdam via la Côte d'Ivoire pour fournir un prix de référence sortie usine du Mali pour le grain de coton et le tourteau de coton. Les résultats attestent qu'en moyenne, le Mali pourrait recevoir 72 000f CFA/tonne pour le grain de coton et 147 000f CFA/tonne pour le tourteau de coton s'il les avait exporté vers les marchés mondiaux au cours des cinq dernières années.

Estimer un prix économique de référence pour l'aliment bétail est plus difficile à calculer parce qu'il n'y a pas de marché pour l'aliment bétail. Par conséquent une décomposition économique d'un budget de production pour l'aliment bétail est utilisée pour établir son prix économique de référence.

[1] Les projections de prix pour à la fois le grain de coton et le tourteau de coton sont estimées et basées sur la différence de pourcentage moyen entre grain de soja et tourteau de soja les dix dernières années.

Tableau 3 : calcul de prix de Référence pour l'Aliment Bétail Huicoma

	Variable	**Intrants**			**Facteur de production**	**Prix de référence**
		Tourteau Kg/tn	Coque de grain de coton Kg/tn	Autres intrants kg/tn	% ca	CFA/ha
Quantité	a	550	400	1	14%	
Prix unitaire	b	38	10	376	20 857	
Coût unitaire	c	47	10	376	20 857	
Coût financier	d=a*b	20 650	4 000	376	2 845	
Taxes directes échangeables	e=(d-b)	0	0	0	0	
Taxes directes non échangeables	f	-5 384	0	0	-5 384	
Coût net financier	g=a*c	26 034	4 000	376	2 845	41 005
Taxes indirectes échangeables	h=g*0	0	0	0	0	0
Taxes indirectes non échangeables	i=g*p	0	376	0	0	0
Coût économique	j=g-h-i	26 034	3 624	376	2 845	2 845

Note : * Coût économique reflet de référence de l'intrant. L'analyse ici suppose les coûts des intrants aux prix moyens 1995/99

Tableau 4 comparaisons des prix dans la filière graine de coton au Mali (FCFA/tonne, carreau usine)

		Grain de coton	**Tourteau de coton**	**Aliment bétail Huicoma**
Prix officiel 1998/99	(a)	11 000	37 545	35 990
Prix de référence marché 1995-99	(b)	43 186	57 686	58 186
Différence	(c=a-b)	-32 186	-20 141	-22 196
Prix de référence mondiale 1995-99	(d)	72 607	47 334	40 629
Différence	(e=a-d)	-61 607	-9 789	-4 639
Prix de référence mondial projeté 1999 -2005	d !	59 663	40 960	37 123
différence	(e !=a-d !)	-48 663	-3 415	-1 133

Les résultats du tableau 4 montrent qu'en moyenne sur les 5 dernières années, le prix de vente du grain de coton de la CMDT à l'HUICOMA, et les prix de vente du tourteau de grain de coton de HUICOMA ainsi que l'aliment bétail ont nettement été en deçà des prix du marché et des prix de référence internationaux. Ces résultats confirment le fait que HUICOMA a reçu une subvention implicite sur le grain de coton acheté en moyenne à 61F CFA/kg. Le tableau montre aussi que s'il avait été capable de vendre le produit sur marché local, l'augmentation de prix aurait pu être approximativement la moitié du prix mondial, soit 32F CFA/kg. Naturellement, si les restrictions sur les exportations avaient été levées, le plus bas prix du marché intérieur aurait monté pour compenser le prix à l'exportation.

Considérant les bénéfices de la subvention du grain de coton, HUICOMA a eu à vendre son propre tourteau de grain de coton et produit son aliment bétail (ABH) à des pertes similairement grandes. Le tableau 4 montre que HUICOMA a perdu 20F CFA/kg sur le tourteau de grain de coton et 22f CFA sur ABH en comparaison aux prix locaux du marché respectivement aux prix mondiaux de référence les cinq dernière années. Les comparaisons aussi montrent que les prix, du marché ont substantiellement été moins que les prix de référence à l'exportation du grain de coton et du tourteau de grain de coton, mais approximativement équivalent pour ce qui est de l'aliment bétail, sur la période 1995-98[1].Ainsi les prix du marché semble avoir été sérieusement sous-évalués à

[1] Les comparaisons ne sont pas entièrement appropriées car les prix de marché sont des moyennes inter –saisonnières pour seulement 1997/98, alors que les prix de référence des subventions représentent des moyennes inter – annuelles sur 5 ans. En faisant la comparaison sur le même intervalle sur le marché mondial (1997/98) obtient approximativement les mêmes résultats.

la fois pour le grain de coton et le tourteau de coton par rapport aux prix mondiaux alors que les prix locaux ABH semblent de près refléter leurs coûts d'exportation.

Une autre indication est le fait que les prix du marché pour ABH au Mali sont sensiblement égaux à ceux du tourteau quoique la part du tourteau dans ABH soit de seulement 60% alors que toutes les autres composantes sont beaucoup moins chères (la coque du grain de coton) et les coût de production sont minimes.

3. Analyse économique du secteur de l'aliment bétail

Les analyses économiques concordent pour dire que la politique actuelle dans le secteur du grain de coton au Mali sous – évalue le grain de coton et le tourteau de grain de coton relativement au prix de référence fourni par le marché national et le marché international. Une évaluation de l'impact de cette politique sur les acteurs des marchés de l'aliment bétail peut être entreprise à travers les distorsions visibles dans le tableau 4.

L'analyse de l'impact sur chaque intermédiaire du marché de l'aliment bétail multiplie la distorsion entre les prix officiels et les prix principaux de références indiqués dans le tableau 4 par le volume de produit reçu ou vendu par les principaux intermédiaires du marché. L'analyse utilise trois scénarios de l'impact (voir tableau5). Dans le premier, les distorsions sont évaluées à partir des différences de prix entre les prix courants officiels et les prix du marché. Les deuxième et troisième scénarios reflètent les distorsions basées sur deux hypothèses de prix mondiaux de référence.

Tableau 5. Impact de la politique sur différents intervenants du marché

Acteur	Volume	Base d'analyse (millions de FCFA)		
	Tonnes métriques 1998(f)	Marché Intérieur 1998 (g=f*c)	Marché Extérieur 1995-99 (h=f*e)	Marché Extérieur Projection 2005 (h !=f*e !)
Grain de coton	261 000			
CMDT		-8 400	-16 079	-12 701
HUICOMA		8 400	16 079	12 701
Tourteau vendu direct	81 757			
Grossistes		-1 647	-800	-279
HUICOMA		1 647	800	279
ABH	64 897			
HUICOMA		-1 440	-301	-74
Producteur de coton	34 554	767	160	39
APCAM	23 403	519	109	27
DNAMR	2 730	61	13	3
Grossistes ABH	4 210	93	20	5
Tout bénéficiaire		1 440	301	74
Transport ABH par CMDT	34 554			
CMDT		-408	-408	-408
Producteur de coton		408	408	408
Effets nets de redistribution				
CMDT		-8 809	-16 488	-13 109
HUICOMA		5 313	14 978	12 348
Producteurs de coton		1 175	569	447
APCAM		519	109	27
DNAMR		61	13	3
Grossistes tourteau		1 647	800	279
Grossistes ABH		93	20	3

L'analyse de ce tableau fait ressortir u ensemble d'impacts pour que puisse s'estimer les effets distributifs nets.

3.1. L'impact sur les ventes de grains de coton

Le tableau 5 montre que le grain de coton est fortement subventionné aux acheteurs (seulement HUICOMA présentement) par la CMDT. Cela est vrai dans tous les trois scénarios de comparaison. Sur le volume des ventes de 1998-99 (261 000tonnes) aux prix de 43.186 FCFA la tonne, cette subvention était de l'ordre de 8,4 milliards de FCFA par an. Si le prix mondial moyen pendant les cinq dernières années est utilisé comme prix référence (72.607 FCFA/tonne), la subvention aurait presque doublé (16milliards de fracs CFA). On s'attend à des prix bas les cinq années à venir (59.663 FCFA/tonne), la subvention tombe mais reste substantielle à 12 milliards de CFA. On doit aussi noter que toutes ces estimation son faites sur la base du niveau de production de coton 1998/99.

Un dernier problème concerne les bénéficiaires finals de la subvention implicite sur le tourteau de grain de coton. Dès lors que HUICOMA vend le tourteau aux grossistes au prix officiel, les grossistes bénéficient de cette subvention. Cependant, parce que ces ventes sont faites seulement à la discrétion de HUICOMA elles peuvent être faites au prix du marché plutôt qu'au prix officiel. Mieux, il n'est pas établi qui sont véritablement ces bénéficiaires.

3.2 Impact sur les ventes d'aliment bétail

Au regard des ventes d'aliment bétail de HUICOMA, les statistiques 1998/99 indiquent un total d'environ 65 mille tonnes. Utilisant les prix du marché 1998/99 comme base, les bénéficiaires ont reçu un total brut de 1,4 milliards de CFA sous forme de subvention nette. De ce total, un peu plus de la moitié (53%) sont allées aux producteurs de coton, le reste à l'APCAM (36%), à la Direction de l'Elevage (4%) et aux grossistes qui étaient à même d'obtenir des coupons de subvention (6%). De façon surprenante, aux prix mondiaux de référence dans le passé, la valeur de la subvention d'ABH fut seulement à peu près le quart de la valeur de la subvention au prix du marché. Mieux aux prix mondiaux prévisionnels pour les cinq années à venir, la subvention disparaît presque pour l'ABH.

3.3 L'impact sur le transport d'ABH

En plus du prix subventionné aux producteurs de coton pour ABH, ces producteurs bénéficient aussi d'une subvention implicite sur le transport du tourteau à leurs villages parce que la CMDT transporte gratuitement l'aliment. Cette subvention implicite peut être interprétée comme le coût additionnel que

ces producteurs devraient payer pour amener l'ABH de l'usine à leurs villages si la CMDT n'aidait pas dans ce sens. Les statistiques à ce propos sont seulement approximative parce qu'on doit prendre en compte le fait qu'une partie de ce transport est du grain de coton remorqué à l'HUICOMA. Une estimation sur la base technique de la CMDT indique que la subvention serait de 11.800 FCFA/tonne d'aliment bétail.

3.4 Effets distributifs net

Le tableau 5, montre que la CMDT est perdante nette dans l'actuelle structure de politique, alors que l'HUICOMA et les producteurs de coton sont des gagnants nets. Ces transferts ne sont pas cependant aussi coûteux à la CMDT que l'analyse financière montre, pour deux raisons :

- si la CMDT ne supportait pas les producteurs à travers le prix d'aliment bétail, le prix du grain de coton allait probablement augmenter pour compenser la perte de la subvention. De cette perspective la subvention aux producteurs peut être considérée comme un paiement indirect aux paysans plutôt qu'une subvention. Cette interprétation est plus convaincante quand on considère que le prix au comptant aux paysans et même le prix majoré de la prime moyenne ("ristourne") payée à la fin de l'année, est au-dessous des prix payés par les compétiteurs d'autres pays Ouest Africain[1].
- La subvention à l'HUICOMA n'est pas aussi coûteuse à la CMDT. HUICOMA étant une filière. Ainsi, la subvention implicite à HUICOMA résulte de la sous facturation du grain de coton peut être considérée plutôt comme un transfert interne. De ce point de vue, la subvention à l'HUICOMA peut être bénéfique à la CMDT si elle représente des investissements importants pour sa viabilité à long terme.

4. Pour une libéralisation du marché

4.1 Le marché de l'aliment de bétail

Une alternative immédiate pour la révision de l'actuelle politique concernant le grain de coton serait simplement d'autoriser HUICOMA à vendre l'ABH au prix du marché et d'abandonner le quota basé sur la politique de distribution. Le tableau 6 ci-dessous présente les effets attendus de cette politique.

[1] En 1998/99 la CMDT a payé 185 FCFa le kg de grains de coton y compris la ristourne, ce qui était au-dessous des prix comparables au Bénin (225 FCFA/kg) Togo (200 FCFA/kg) Côte d'Ivoire (206 CFA/kg).

Tableau 6. Analyse des effets d'une libéralisation du prix de l'ABH (FCFA/kg)

	Prix actuel	Scénario de libéralisation		
		Marché intérieur 1998	Marché Extérieur 1995-99	Marché Extérieur Projection 2005
Nouveau prix ABH		58.19	40.63	37.12
		Différentiel de prix		
Producteur de coton	24.18	34.01	16.45	12.95
Autres bénéficiaire des quotas	35.99	22.20	4.64	1.13

L'impact initial probable d'une libéralisation est indiqué par l'analyse du marché intérieur au tableau 7. Le prix monterait de 35.9fCFA à 58.2 FCFA/kg équivalent au prix du marché moyen. A long terme cependant, la libéralisation augmenterait aussi l'approvisionnement en donnant plus de motivation à utiliser le tourteau de grain de coton pour produire ABH et d'autre aliments bétail. Le tourteau de grain de coton pour produire ABH et d'autres aliments bétail. Elle réduirait simultanément la demande de ceux qui reçoivent actuellement ABH subventionné et qui verrait leur prix monté. L'augmentation de l'offre et la réduction de la demande sur le marché intérieur entraîneraient le prix à la baisse ;

En plus si la libéralisation entraîne aussi une complète ouverture du commerce de l'aliment de bétail avec les pays voisins et les marchés mondiaux, le prix devra éventuellement s'équilibrer au niveau des prix mondiaux. L'analyse montre que dans les cinq années à venir, le prix serait autour de 37.1 FCFA/kg pas beaucoup plus que le prix actuel. Sous ce scénario, l'impact sur les bénéficiaires actuels autres que les producteurs de coton serait minime (1.1 FCFA/kg) à moyen terme. Dans le cas peu probable d'augmentation des prix mondiaux, les bénéficiaires autres que les producteurs en cas de libéralisation de coton perdraient environ 5 FCFA/kg.

L'impact sur les producteurs de coton serait plus grand, cependant, à la fois à court et long terme à cause de la perte additionnelle de la subvention de transport sur ABH qui leur est accordée. Les producteurs de coton perdraient 34 FCFA/kg initialement dès lors que les prix monteraient au niveau du prix marché, mais 12.9 FCFA/kg dans l'hypothèse que le marché local s'ajuste au niveau des prix mondiaux projetés.

4.2 Le marché du grain de coton

Une approche plus compréhensible de la libéralisation de la composante aliment bétail serait de libéraliser la vente du grain de coton lui-même. Les implication

d'une telle libéralisation seraient plus grandes que pour le seul marché de l'aliment bétail à cause de la forte subvention actuelle grain de coton à HUICOMA, à la fois le tourteau de grain de coton et les sous secteurs de l'huile de grain de coton HUICOMA, en particulier, perdrait dans une telle libéralisation parce qu'elle paie actuellement seulement 11 FCFA/kg mais ferait face à une forte augmentation de prix (voir tableau 7). A court terme, les prix pourraient monter à 43 FCFA/kg pour refléter les prix du marché intérieur (scénario a). A long terme, les projections du marché pour les cinq années à venir suggèrent que les prix pourraient augmenter à peu près à 60 FCFA/kg reflétant l'opportunité à vendre le grain de coton sur le marché mondial à ce prix.

Considérant que la CMDT pourrait obtenir ce prix élevé pour son, grain de coton, cela permettrait à la CMDT d'augmenter son revenu à partir du grain de coton jusqu'à 26 FCFA/kg (scénario c) .En accordant ce prix amélioré à la CMDT, par contre les producteurs perdraient la subvention sur l'ABH. Cette subvention est estimée à environ 2.3 FCFA par le kilo de grain de coton à court et 07 FCFA à long terme.

Tableau 7. Analyse des effets d'une libéralisation du prix de grain de coton

	Prix actuel	**Scénario de libéralisation**		
		Marché intérieur 1998 (a)	**Marché Extérieur 1995-99 (b)**	**Marché Extérieur Projection 2005 (c)**
Prix de grain de coton (FCFA/kg)	11.00	43.2	72.6	59.7
Impact sur bénéfice				
- CMDT		33.7	63.2	50.2
- HUICOMA		-20.4	63.2	50.2
Impact sur bénéfice				
CMDT		17.6	33.0	26.2
Producteur		-2.3	-1.0	-0.7
Effet net		15.3	32.0	25.5

Ces chiffres suggèrent que la CMDT devra se préparer à compenser les paysans par au moins ces montants afin de les rendre indifférents à la libéralisation du marché du grain de coton. En effet, la CMDT elle-même se porterait encore mieux que maintenant même si elle augmente le prix du grain de coton aux paysans jusqu'à 15 FCFA/kg dans le court terme et 25 FCFA/kg dans le long terme. Rappelons que ces augmentations sont estimées en supposant que la CMDT est capable de vendre le grain de coton immédiatement au prix du marché local, et au prix mondial référence prévu dans un délai plus long.

Les bénéfices nets de la libéralisation du grain de coton pour la CMDT et ses producteurs seraient à la charge de l'HUICOMA, qui devrait payer les prix de marché. Cet impact serait dramatique, conduisant à une augmentation de 4à 6 fois le prix de la matière première de l'industrie. Il est clair qu'une telle augmentation rendrait HUICOMA non compétitive considérant son niveau actuel de productivité. En effet, même avec les subventions actuelles, HUICOMA apparemment a fonctionné à perte, financière, en 1998. Un audit récent de HUICOMA montre qu'il y a des domaines importants d'inefficacité dans ses fonctionnements. Une libéralisation du marché du grain de coton permettrait aux compétiteurs de pénétrer le marché ce qui obligerait l'HUICOMA à doubler d'efforts, sans considération du fait que l'économie malienne gagnerait à l'introduction d'un secteur plus compétitif de grain oléagineuse.

Etude sur la filière aliment bétail au Mali

Gagny Timbo[*]

Résumé

Le cheptel malien se nourrit de ressources fourragères de pâturage. Puisque ces ressources ne sont pas toujours disponibles en quantité, il y a limitation de l'accroissement des rendements animalier. La promotion d'un véritable développement de l'élevage passe par la levée des difficultés d'accès aux sous-produits agro-industriels tels que les oléagineuxs, les résidus du secteur sucrier, des filières de poisson et céréales. Les marchés de ces intrants connaissent des distorsions de prix et d'approvisionnement à cause d'un système de distribution réglementé. Les améliorations viendront d'un ajustement conséquent des prix et d'une ouverture conséquente des marchés.

Introduction

Cet article rédigé à partir des conclusions de l'étude[2], dont l'objectif était de faire des recommandations visant à accroître les investissements dans le secteur des aliments de bétail d'une part et introduire des réformes pour améliorer la compétitivité des industries des aliments de bétail d'autre part. Pour ce faire, elle se propose d'examiner les problématiques liées aux rations alimentaires, aux marchés et aux réformes des politiques commerciales. Les questions qui sous-tendent ces problématiques sont les suivantes :

- quelles sont la structure et la dimension actuelle du marché national et régional des aliments de bétail ?
- quel est le coût le plus bas pour des rations alimentaires à commercialiser pour satisfaire la demande nouvelle du secteur des aliments de bétail ?
- quelles sont les réformes de politique commerciale à introduire pour améliorer la compétitivité économique du secteur des aliments de bétail ?

Pour répondre à ces questions, l'étude se propose de procéder à :

- l'analyse des prix de revient et des marges bénéficiaires aux différents stades de la sous filière agro-industrielle des aliments pour bétail
- l'analyse de la politique actuelle de prix et de commercialisation des aliments de bétail
- des propositions alternatives pour un fonctionnement plus transparent et plus efficace du marché ainsi que les effets sur les intervenants de la filière.

[*] APCAM. Octobre 1999

[2] étude réalisée par G. Timbo (APCAM). L. Diakité (IER) et J. Metzel (AIRD)

1. Contexte général et contraintes d'offre

Le Mali est un pays à tradition d'élevage et les productions animales occupent une place importante dans l'économie du pays. Le secteur participe pour 10% du PIB et assure 25% des exportations maliennes. En plus de ces apports quantifiés, l'élevage participe à l'économie à travers sa contribution en nourriture, (viande, lait, œufs), en force de travail (animaux de trait), en fertilisation des sols (fumier) et autres sous-produits (cuirs et peaux) ainsi que dans l'approvisionnement des industries agro-alimentaires en matières premières. Eu égard à son potentiel, l'élevage constitue une source importante de croissance et de création de richesses pour l'économie nationale. Malheureusement, il subsiste bien de contraintes à sa promotion.

Après la maîtrise globale des épizooties et un génome à peu près fixé pour les espèces animales élevées localement, l'une des contraintes majeures de la production animale reste aujourd'hui encore la contrainte alimentaire. C'est même la principale contrainte telle que ressentie par les éleveurs et les autorités en charge de la production et de la santé animale. Dans ce contexte l'élevage est fortement tributaire des ressources naturelles et de l'agriculture dont les sous-produits constitues des résidus de récolte et de aliments agro-industriels occupent une place importante dans la valorisation de la production animale.

D'une part, l'alimentation du cheptel repose encore essentiellement sur les pâturages qui constituent la ressource fourragère la plus importante, dont la disponibilité et la productivité sont fonction des conditions climatiques des différentes zones agro-écologique et de la pression exercée sur celles-ci par le cheptel. D'autre part, les résidus de cultures et les sous-produits agro-industriels qui représentent moins de 10% de la disponibilité totale des fourrages n'apparaissent pas toujours convenablement valorisés tant leur disponibilité et leur accessibilité constituent des facteurs limitants au développement des productions animales. Les résidus de récolte bien que de qualité relative connaissent un taux d'utilisation faible tandis que les sous produit agro-industriels qui sont de qualité supérieure sont de quantité insuffisante et pas toujours utilisés de façon rationnelle.

Ainsi, la contrainte principale à l'accroissement de la productivité par le biais de l'intensification réside essentiellement dans les difficultés d'accès aux intrants de qualité tels que les sous produit agro-industries. Des différentes réflexions et consultations il ressort que pour réorganiser le secteur toute stratégie de développement doit prendre en compte les aspects suivants :

- l'insuffisance quantitative et la faible qualité des aliments du bétail
- le faible taux d'exploitation, la faible productivité et non diversification des productions animales

- la faiblesse des circuits commerciaux et de la valorisation des produits anomaux

2. Disponible alimentaire pour le bétail

Du point de la contrainte alimentaire, l'élevage se trouve confronté à de nombreux facteurs limitants et interdépendants parmi les quels :

- l'extrême variabilité quantitative d'une année sur l'autre, du potentiel fourrager, de faible valeur alimentaire et constitué pour l'essentiel de pâturages naturels et de résidus de récolte
- l'existence d'une industrie des aliments de bétail encore embryonnaire
- la gamme limité des aliments proposés en quantité insuffisante et à des prix élevés dont les formules ne sont pas toujours en adéquation avec les besoins des animaux, d'où un choix limité d'aliments mis sur le marché pour les opérateurs et dont la qualité n'est pas toujours garantie
- la connaissance insuffisante chez les éleveurs de la valeur des aliments bruts disponibles localement et des traitements possibles pour les améliorer, due entre autre à la faiblesse des structures d'encadrement et de vulgarisation
- l'absence de textes réglementaires instituant un contrôle de qualité des aliments sur le marché. L'utilisateur n'a qu'une faible idée de la qualité de l'aliment qu'il achète de sa composition, des conditions de sa conservation, mention que le fabricant n'est pas tenu de déclarer ;

Toutefois ces facteurs défavorables ne doivent pas faire oublier un ensemble de points fort, qui ben exploités constituent des avantages certains pour l'amélioration de la qualité de la ration alimentaire du troupeau malien. En effet, le Mali dispose grandes possibilités de valorisation du disponible alimentaires pour son cheptel et ce, au regard du potentiel fourrager mais surtout de la compétitivité de son agriculture, notamment en ce qui concerne certaines filières tells que le riz, le coton, le poisson et le bétail-viande. Les principaux aliments de bétail de la catégorie des sous produits agro-industriels sont :

- les aliments provenant du secteur des oléagineux
- les aliments obtenus après traitement des céréales dans les unités agro-industrie
- les aliments provenant su secteur sucrier
- les aliments provenant des sous- produits des abattoirs et les aliments en provenance du secteur de la pêche.

Les sous produits provenant de la filière coton constituent la part la plus importante des aliments de bétail, fournis par le secteur du coton et qui sont :

- les graines défibrées de coton

- les tourteaux de coton provenant des usines HUICOMA
- les aliments de bétail proprement dits provenant des mélanges et conditionnement des usines HUICOMA.

La disponibilité des aliments à destination du bétail sur le marché malien est tributaire de la production de la société HUICOMA qui en est le principal fournisseur. HUICOMA produit la quasi-totalité des aliments disponible sur le marché national. Les aliments produits par les grandes Moulins sont généralement exportés tandis que la production de l'Office du Niger est irrégulière sinon nulle depuis quelques années. Les aliments produits par les petites minoteries ne font pas quant à eux, l'objet d'un commerce structuré
Les aliments de bétail produit par HUICOMA sont de loin le plus importants sur le marché mais les plus recherchés par les différents acteurs de la filière bétail-viande.

3. Le marché des aliments bétail HUICOMA

La production des principaux aliments de bétail issus des sous produits du triturage des graines de coton est faites par l'HUICOMA qui est usine société d'économie mixte dans laquelle l'Etat malien détient 40%, la CMDT 53.7% et des privés maliens 6.3% des actions.

Les graines de coton après prélèvement des semences sont vendues par la CMDT à HUICOMA, qui en a l'exclusivité en position carreau usine selon une convention HUICOMA/CMDT. Le contrat liant ces deux sociétés fixe les règles de cette exclusivité ; Le prix de cession de la graine de coton par la CMDT à l'HUICOMA est actuellement de 11 000 FCFA la tonne carreau usine. Le transport de la graine est assuré par le parc de la CMDT, à travers des livraisons jumelées pour aliments bétail et graines de coton.

Les quantités de graines livrées se sont élevées à 186 mille tonnes en 1995/96 et 213 mille tonnes en 1996/97. Les graines de coton après déduction de la quantité prévue pour les semences, sont utilisé en totalité par HUICOMA comme matière première de l'usine d'une part pour la production d'huile et d'autre part pour la production des aliments (ABH et tourteaux). HUICOMA possède trois huileries dont une à Koutiala, une autre à Koulikoro et la troisième à Kita. Les capacités de traitement des graines pour l'extraction d'huile brute par pression et par solvant s'élèvent à 400 tonnes/jour pour Koutiala, 500t/jour pour Koulikoro et 150t/jour à Kita.

La société produit trois types d'aliments aux niveau de ses trois unités de production a savoir :

- l'aliment bétail composé de tourteau (51-55%) de coques (40-45%) de sel (0.5-1% et de matières grasses (4-5%). Cet aliment est communément appelé aliment bétail Koutiala ou aliment bétail HUICOMA (ABH)
- les pellets qui sont des tourteaux de coton déshuilés et pelletisés communément appelés aliment bétail de Koulikoro ou Tourteau HUICOMA
- l'expeller qui est, du tourteau non pelletisé communément appelé aliment de Kita

L'aliment bétail est produit à Koutiala, le tourteau ou pellets à Koulikoro et l'expeller à Kita. Exceptionnellement Koutiala produit du tourteau tout comme Koulikoro produit de l'aliment. L'aliment bétail est le produit qui fait de plus de demande par les consommateurs, malgré que les deux autres du point de vue valeur nutritive soient plus riches. La contrainte évoquée par les demandeurs de ces produits est relative à leur utilisation au niveau de la ferme voir de leur appétence pour l'animal.

La capacité actuellement installée de production en aliments pour bétail, est 650 tonnes par jour, tous produits confondus ; Toutefois, il est prévu une extension des capacités allant à 900 tonnes par jour compter de la campagne 2000/2001.

Les capacités de production des usines de Koulikoro et Kita pourraient augmenter d'environ 30% si on produisait uniquement de l'aliment composé en lieu et place des tourteaux.

Tableau : Capacité de production installé et production effective ou prévue

	1996/97	**1997/98**	**1998/99**	**2000/2001**
Capacité installée				
Aliment bétail	300t/jour	300t/jour	300t/jour	600t/jour
Tourteau Pellet	120t/jour	120t/jour	240t/jour	240t/jour
Expeller	60t/jour	60t/jour	60t/jour	60t/jour
Production réalisée ou prévue				
Aliment bétail			86.962t	165.000t
Tourteau Pellet	91.417t	71.510t	44.946t	49.000t
Expeller	28.126t	39.297t	9.275t	10.000t
Total	**119.543t**	**110.807t**	**141.147t**	**224.000t**

A lecture du tableau révèle une différence assez importante entre la capacité installée et la quantité effectivement produite dont l'explication serait soit un sous-emploi de l'outil industriel ou bien un disfonctionnement de l'appareil de production. Le chiffre d'affaire de l'HUICOMA a été de 18.8 milliards en 95/96 et de 26 milliards en 96/97. Les ventes d'aliment bétail ont rapporté 2.8

milliards en 95/96 et 4.3 milliards en 96/97 soit environ 16% du chiffre d'affaire contre 59% pour l'huile et 25% le savon.

HUICOMA a eu un résultat d'exploitation négatif équivalent à -10% de valeur de la production et ce, malgré un prix d'achat de graines de coton favorable. La marge industrielle de HUICOMA a été de 37% en 95/96 et 40% en 96/97 tandis que la marge brute est passé de 25 à 22% et la valeur ajouté nette a été de 11% en 95/96 et de 8% 96/97. La faiblesse de la marge industrielle, qui est influencée par le chiffre d'affaires d'une part et le niveau des achats d'autre part, explique en partie les pertes enregistrées. Le pourcentage de la marge sur matière première pour l'huile a été de 78% en 95/96 et de 76% en 96/97 tandis que celui de l'aliment bétail se situe à 37%.

4. les distorsions du système de distribution

Les aliments pour bétail et les tourteaux sont directement vendus à partir de la Direction Commerciale de Bamako avec livraison par les magasins de ventes usines de Koutiala, de Koulikoro et de Kita. Toutes les ventes sont supervisées par la direction Commerciale. La vente des aliments du bétail et du tourteau est soumise à l'autorisation préalable du Directeur Commercial. Les versements de fonds par le client ne peuvent être effectué que sous réserve de l'obtention préalable d'autorisation de versement dûment signée. Les opérations de vente sont réalisées mensuellement sur la base des prévisions de production. Les ventes des aliments de bétail et de tourteaux produits par les usines de Koulikoro et de Kita relèvent exclusivement de la gestion discrétionnaire de HUICOMA : appelées "ventes libres" tandis que celles des aliments des usines de Koutiala sont effectuées selon le schéma suivant :

- réseau CMDT-SYCOV pour la vente des 50% de la production aux producteurs de coton encadrés par la CMDT et l'OHVN :
- réseau APCAM pour la vente des 40% de la production mis à la disposition des éleveurs et des organisations professionnelles à travers le réseau des chambres d'Agriculture du Mali représenté par l'APCAM
- réseau HUICOMA qui vend les 10ù restant, réservés à HUICOMA pour ses propres clients et les structures de recherche et de développement de l'élevage au prorata de 6% et 4%.

L'avantage escompté à travers le système actuel d'approvisionnement était de permettre l'accès à toutes les catégories d'éleveurs et propriétaires de bétail pour l'alimentation de leurs troupeaux en réservant des quotas d'aliments et à des prix abordables. Pour les autorités nationales, cette mesure s'adresse particulièrement à deux principales catégories d'opérateurs du secteur de la production animale

pour soutenir et développer leurs activités de production voire préserver leur principal outil de production.

Il s'agit d'une part des producteurs de coton qui sont en même temps agro-pasteurs pour l'alimentation de leurs bœufs de labour et troupeaux villageois et d'autre il s'agit d'approvisionner les éleveurs sahéliens pour l'alimentation de leurs troupeaux, qui restent exposés à des pénuries alimentaires et dont la productivité reste subordonnée à une ration de qualité grâce à une complémentation alimentaire.

5. propositions et recommandations

En raison du caractère "administratif" du prix, il s'avère nécessaire d'opérer des réformes dans le but d'anticiper le nouveau contexte de convergence des politiques commerciales des Etats membres de l'UEMOA et de créer les conditions d'une plus grande disponibilité des aliments de qualité pour bétail dans le cadre d'un marché plus compétitif et plus transparent. Les alternatives proposées à cet effet ont trait à la révision de la stratégie industrielle et commerciale de HUICOMA d'une part et d'autre part la libéralisation du commerce de la graine de coton et des aliments de bétail. Elles ont pour objectifs de développer un marché efficace de l'aliment bétail par l'élimination des distorsions observées au niveau du marché intérieur et son intégration aux marchés régional et international. Ces propositions alternatives impliquent ce qui suit :

- ajustement des prix officiels HUICOMLA à ceux du marché et déréglementation des ventes des aliments
- la révision du prix de cession de la graine de coton et du contrat d'exclusivité de la CMDT-HUICOMA ainsi que l'ouverture du marché malien vers l'extérieur
- l'ouverture du secteur à d'autres partenaires.

Les effets attendus de ces propositions sont relatifs à :

- une meilleure valorisation de la filière coton et de la filière animale
- une promotion des investissements dans les secteurs des aliments et de la promotion animale
- une plus grande disponibilité des aliments par un accroissement de l'offre, un accès équitable entre les acteurs du marché par une saine concurrence entre les opérateurs et une juste répartition des bénéfices de la filière coton
- une plus grande compétitivité de l'industrie des aliments de bétail

Elles répondent aux préoccupations suivantes :

- accroître l'offre en aliments
- améliorer l'accessibilité aux aliments
- rechercher une utilisation plus judicieuse des aliments.

L'impact de la fiscalité et de la réglementation sur les coûts de transport routier au Mali

Djibril Tall[*]

Résumé

La fiscalité sur le transport routier de marchandises est relativement complexe. Cela va de l'acquisition du véhicule à sa mise en exploitation, en passant par le carburant, les pièces de rechange jusqu'aux droits de traversée et autres impôts sur salaires, résulta, la pression fiscale atteint les 31% du coût d'exploitation TTC d'un véhicule 30 tonnes opérant sur l'axe Bamako - Abidjan. Dans les nouvelles conditions réglementaires de l'intégration sous régionale, la pression tombe à27%, soit 8FCFA la tkm. Il y a lieu d'entreprendre d'autres études dans l'hypothèse d'une plus importante réduction de la fiscalité pour analyser tous les impacts tant sur le secteur du transport que sur les recettes publiques et la compétitivité du système productif national.

Introduction

L'objectif de l'étude de laquelle est tiré le présent aeticle était de répondre à un souci d'améliorer la compétitivité de l'économie malienne par détermination de l'impact de la fiscalité et de la réglementation sur les coût de transport routier au Mali. En tant que pays enclavé de 1 240 000 km^2 dont la ville la plus proche de la mer est à 1 000km, une connaissance parfaite du poids des charges récurrentes (fiscalités et textes réglementaires) est indispensable à une exploitation efficiente de l'entreprise de transport routier.

Pour les besoins de l'étude, les publications, les textes réglementaires et législatifs, les accords bilatéraux et multilatéraux, les séances de travail avec les organismes d'Etats et privés sont les banques de données essentielles.

1. Du programme sectoriel des transports

Le programme Sectoriel des Transport appuie les efforts du Gouvernement en vue de :

- renforcer les capacités de gestion et les performances du secteur en le réorganisant et en développant les compétences locales
- restructurer les entreprises publiques de transport

[*] Direction Nationale des Transports (DNT)

- réviser le cadre administratif et réglementaire actuel en vue de promouvoir la participation du secteur privé dans la fourniture de services et réalisation des travaux
- réhabiliter et maintenir un réseau prioritaire d'infrastructures de transport et
- améliorer l'efficacité des opérations et réduire les coûts de transports.

Un certain nombre de conditionnalités négociées avec les bailleurs de fond sous-tendent ce programme :

- la déclaration de politique générale du gouvernement dans le secteur des transports
- la suppression de la programmation du trafic par la Direction Nationale des Transports et les Entrepôts maliens en Côte d'Ivoire, au Sénégal et au Togo
- La suppression de l'obligation pour le fret malien de passer par les Entrepôts Maliens
- La circulaire pour recourir aux appels d'offres pour les transports importants de l'Etat et ses organismes et entreprises publiques
- La simplification et la réduction des procédures et postes de contrôle routier
- L'inclusion dans le budget d'Etat des fonds nécessaires à l'entretien routier et à la contrepartie du projet de la banque Mondiale.

Pour ce faire, il a été envisagé la mise en place d'un fonds d'Entretien Routier, alimenté essentiellement par les charges fiscales du sous-secteur de transport routie.

2. La fiscalité du transport routier

2.1. Fiscalité actuelle

La fiscalité routière au Mali comprend deux sortes de taxes que sont :

- Les droits et taxes liés à l'acquisition et aux formalités de mise à la consommation et à la circulation du véhicule
- Les droits et taxes liés à l'exploitation commerciale du véhicule.

Ces droits et taxes recouvré de diverses manière selon les pays de taxes et varient en fonction des caractéristiques du véhicule.

Tableau 1. Structure de la fiscalité actuelle

Avant mise en exploitation	**Mise en exploitation**
Taxe à l'importation des véhicules neufs et usage de la DNCC	Droits et taxes d'importation des pièces de rechange (pièces véhicules, pneumatique)
Droit deb douane et taxes à l'importation, liquidés et recouvrés par les services des douanes	Droit et taxes liés à l'importation des carburants liquides et recouvrés par les services des douanés
Droit et taxes de formalités administratives d'immatriculation, de la DNT et ses services régionaux et subrégionaux (procès verbal de constatation, timbre, plaque, taxes)	Droits et taxes pour les formalités administratives d'établissement de carte de transports, de souscription à l'INPS d'autorisation spéciale de transport, de délivrance de la lettre de voiture, de délivrance deb droit de traversée routière

Taxes sur Transport Routier (TTR), taxes annuelle pour les véhicules a usage commercial, perçue par les services des impôts et matérialisée par une vignette adhésive.

Taxes et droit sur les contrats d'assurance

Droit de visite technique, pays à la Société Mali Technic System (de droit privé)

Autres droits et taxes en fonction de la taille des entreprises de transports (l'impôt sur bénéfice industriel et commercial, la contribution des patentes, les taxes sur la valeur ajoutée) et des localités (la taxe communale).

Les ressource générées par les services de transport (non compris le fonds de DTR) sont de 31 milliards de FCFA en 1997 et 35.5 milliards en 1998. Ces ressources se répartissent comme suit :

Tableau 2. Structure des ressources fiscales générées par le transport (%)

	19997	1998
Taxes sur véhicules auto	2	1.6
Taxes sur transports routiers	3	3.5
Taxes sur carburants lubrifiants	94	94
Autres taxes sur carburants	ε	ε
Taxes sur services rendus	1	0.9
Total (milliards FCFA)	31	35.5

La fiscalité future repose sur un programme d'autofinancement des travaux d'entretien routier par les usagers à travers un fonds d'Entretien Routier.

Les conditions de création et de gestion du fonds d'Entretien Routier ont été consacrées par une étude en décembre 1998 qui est le prolongement d'une autre étude en 1996 sur la fiscalité routière. Elles prévoient que les recettes du fonds soient constituées par les recettes ordinaires qui sont celles pesant sur le transport routier, comprennent entre autre :

- la redevance d'usage routier de 30 FCFA/litre sur produit pétroliers routiers (essence tourisme et gasoil) mis en consommation
- la redevance annuelle d'usage routier sur les véhicules routiers, baséé sur la charge à l'essieu des véhicules.

Tableau 3. Taux de redevance routier à l'essieu

Essieux simples		Essieux composites	
	Taux (FCFA)	Charge limite	Taux FCFA
Charge limite			
Jusqu'à 6 tonnes	10 000	Essieu double ou tandem intermédiaire ou arrière	
6.01 à 7 tonnes	15 000		
7.01 à 8 tonnes	20 000	20 tonnes	90 000
8.01 à 9 tonnes	30 000	21 tonnes	140 000
9.01 à 10 tonnes	45 000	24 tonnes	190 000
10.01 à 11 tonnes	65 000		
11.01 à 12 tonnes	95 000	Essieu triple ou tridem à routes non jumelées	
12.01 à 13 tonnes	125 000	25 tonnes	90 000

3. Les coûts d'approche du transport routier

Les coûts se décomposent en

- coûts fixes et
- coûts variables

Tableau 4. Calcul du coût d'exploitation d'un véhicule

		Formules
Coûts	Fixes	
1.	Amortissements	$\frac{P_v(1-VR)}{N*KA}$
2.	Frais Financier	$\frac{P_v*FF}{KA}$
3.	Assurance	$\frac{A_v}{KA}$
4.	Assurance Voyageur (ou marchandises)	$\frac{Apout \quad Am}{KA}$
5.	Salaire et Charges salariales	$\frac{SE*12R+CS}{KA}$
6.	Taxes et Droits Divers	$\frac{TTR/an+VT/an+DT/an}{KA}$
Total Coûts Fixes		**= (1+2+3+4+5+6)**
Coûts Variables (FCFA/km)		
7.	Carburant	$\frac{P_c*C_c}{100}$
8.	Lubrifiant	$\frac{P_l*C_l}{K2V}$
9.	Pneumatique	$\frac{P_n(n-1)}{KA}$
10.	Entretien et Réparation	$\frac{E+R}{KA}$
11.	Frais Route	$\frac{F_r}{KA}$
Total Coûts Variables		= (7+8+9+10+11)
Frais Généraux		10% (CFT+CVT)
Coûts d'exploitation		CFT+CVT+FG
Coût de la place Payante ou de la tonne (en FCFA/Voyageur Km ou Tonne Km		$\frac{CE_v}{C_a*T_r}$

La détermination des éléments de ce tableau suppose la connaissance de la pression fiscale et des conditions d'acquisition et d'exploitation du véhicule. La méthodologie proposée fait un programme Excel où tous ces éléments sont mis en relation en vue de la simulation du poids de la fiscalité sur l'activité de camionnage. Comme hypothèse nous avons considéré les éléments du tableau 5 :

Tableau 5. Hypothèse sur les données de base

1. Caractéristiques du véhicule	
Age achat	10
Carburant utilisé	Gas-oil
Capacité (tonnage)	30
Nombre de pneus (pour remplacement)	18
2. Eléments Financiers	
Prix CAF véhicule	30 750 000
Prix CAF pneus	223 775
Prix CAF carburant (par litre)	125
Prix CAF lubrifiant (par litre)	665
Assurance véhicule	407 000
Salaire de base	110 000
Charges salariales	64 000
Frais de route (FCFA/voyage)	350 000
Taxes et droit divers	-
3. Conditions d'exploitation	
Ratio chauffeur par véhicule	1
Durée de vie du véhicule (an)	10
Kilométrage annuel	36 750
Durée de vie pneu neuf (km)	35 000
Kilométrage entre deux vidanges (km)	2 500
Nombre de jours Abidjan/voyage	15
Nombre de voyage par an	15
Consommation de carburant (litre par 100km)	60
Consommation de lubrifiant (litre par vidange)	14
Entretien et réparation (francs par an)	300 000
Frais généraux (% des coûts fixes et variables)	10%
Frais financiers sur capital investi (% par an)	10%
Capital d'emprunt en % du prix TTC du véhicule	100%
Valeur résiduelle en % du prix d'achat	10%
Taux de chargement (80, 90, 100, 120%)	100%

La pression fiscale calculée s'établit comme suit :

A Affaire économiques FCFA/an véhicule

B.

1. Situation actuelle

produit	Fiscalité de porte				Fiscalité intérieure			Pression
	DD	PC	PCS	CPS	TVA	ISCP	ADIT	Fiscalité
véhicule	0.0%	0.5%	0.5%	5.0%	18.0%	0.0%	5.0%	30%
Gas-oil	10.0%	0.0%	0.0%	3.0%	0.0%	90.0%	5.0%	120%
Huile	10.0%	0.0%	0.0%	3.0%	18.0%	10.0%	5.0%	50%
Pneus neufs	10.0%	0.5%	0.5%	5.0%	18.0%	0.0%	5.0%	43%
Pneu usage	25.0%	0.5%	0.5%	5.0%	18.0%	0.0%	5.0%	61%

2. UEMOA

produit	Fiscalité de porte				Fiscalité intérieure			Pression
	DD	PC	PCS	CPS	TVA	ISCP	ADIT	Fiscalité
véhicule	0.0%	0.5%	0.5%	1.0%	10.0%	0.0%	5.0%	17%
Gas-oil	10.0%	0.0%	0.0%	1.0%	15.0%	90.0%	5.0%	116%
Huile	10.0%	0.0%	0.0%	1.0%	15.0%	10.0%	5.0%	44%
Pneus neufs	10.0%	0.5%	0.5%	1.0%	15.0%	0.0%	5.0%	34%
Pneu usage	25.0%	0.5%	0.5%	1.0%	15.0%	0.0%	5.0%	52%

C. Autre fiscalités

assurance véhicule	18%
assurance marchandises	18%
Sur salaire (cf. 7.5% logement 1%	8.5%
charge sociales (20.4%)	20.4%
frais de route (fcfa par voyage)	350 000
frais financiers (TAF)	15%
TTR/an	280 000
DVT/an	40 000
DTR (fcfa par voyage)	15 000
TSA fcfa par jour)	5 000

Le tarif de référence des transports routiers sur l'axe Abidjan -Bamako (réf. 1998) est de 29.45/t-km. Ainsi, sur la base d'estimation du coût d'exploitation d'un ensemble articulé de 30 tonnes, les charges fiscales représentent une pression fiscale de 22.1% sur le coût d'exploitation du véhicule.

Valeur TTC								
	Véhicule	30 750 000	40 091 850					
Fiscalité sur le transport								
A	Situation actuelle	Coût hors Taxes	Coût Total	Coût /tkm	Coût/tkmHT	Fiscalité/tkm	HT	TTC
	Amortissement	2 767 500	3 608 266.5	3.27	2.51	0.76	30.4%	2.5%
	Frais financiers	3 075 000	4 610 562.75	4.18	2.79	1.39	49.9%	4.6%
	Assurance véhicule	407 000	480 260	0.44	0.37	0.07	18.0%	0.2%
	Saleur brut	1 327 200	1 440 012	1.31	1.20	0.10	8.5%	0.8%
	Charges sociales	768 000	924 672	0.84	0.70	0.14	20.4%	-
	Taxes et Droits divers	0	1 670 000	1.51	0.00	1.51	0.0%	5.0%
	Total coût fixes	8 344 700	12 733 773	11. 55	7.57	3.98	52.6%	13.2%
	Gas-oil	2 756 25	6 073 397	5.51	2.50	3.01	120.4%	10.0%
	Huile	136 857	205 682	0.19	0.12	0.06	50.3%	0.2%
	Pneus	3 994 384	5 699 187	5.17	3.62	1.55	42.7%	5.1%
	Entretien	300 000	300 000	0.27	0.27	0.00	0.0%	0.0%
	Frais route	5 250 000	5 250 000	4.76	4.76	0.00	0.0%	0.0%
	Total coûts variables	12 437 791	17 528 266	15.90	11.28	4.62	40.9%	15.3%
	Frais généraux	2 078 219	3 026 204	2.74	1.89	0.86	45.6%	2.8%
	Coût d'exploitation	22 860 410	33 288 243	30.19	20.74	9.46	45.6%	313%
B	UEMOA							
	Amortissement	2 767 500	3 246 277.5	2.94	2.51	0.43	17.3%	1.4%
	Frais financiers	3 075 000	4 148 021.25	3.76	2.79	0.97	34.9%	3.2%
	Assurance	407 000	480 260	0.44	0.37	0.07	18.0%	0.2%
	Assurance voyageur (ou marchandises)	1 327 200	1 440 012	1.31	1.20	0.10	8.5%	0.3%
	Salaire et Charges salariales	768 000	924 672	0.84	0.70	0.14	20.4%	0.5%
	Taxes et Droits divers	0	1 670 000	1.51	0.00	1.51	0.0%	5.0%
	Total coût fixes	8 344 700	11 909 243	10. 80	7.57	3.23	42.7%	10.7%
	Gas-oil	2 756 25	5 965 903	5.41	2.50	2.91	116.5%	9.6%
	Huile	136 857	197 485	0.18	0.12	0.05	44.3%	0.2%
	Pneus	3 994 384	5 368 452	4.87	3.62	1.25	34.4%	4.1%
	Entretien	300 000	300 000	0.27	0.27	0.00	0.0%	0.0%
	Frais de route	5 250 000	5 250 000	4.76	4.76	0.00	0.0%	0.0%
	Total coûts variables	12 437 791	17 081 840	15.49	11.28	4.21	37.3%	14.0%
	Frais généraux	2 078 219	2 899 108	2.63	1.89	0.74	39.5%	2.5%
	Coût d'exploitation	22 860 410	31 890 191	28.93	20.74	8.19	39.5%	27.1%

L'allégement de charges permet de diminuer les coûts d'exploitation d'où par conséquent d'avoir des tarifs de transport plus bas. Il assure également la fluidité du trafic ce qui permettra de mettre moins de temps sur le parcours. Les mesures actuelles relatives à l'application du droit de Traversée Routière peuvent être rigoureusement appliquées. Une politique fiscale pouvant inciter les opérateurs économiques à acquérir des véhicules neufs peut être envisagée.

Conclusion

La pression fiscale sur le transport routier reste donc forte. Aussi, les fiscalités imposables aux produits utilisés par le transport ont un effet induit sur le coût d'exploitation surtout que les véhicules de transport routier sont vétustes. Il peut être envisagé de mener une étude plus approfondie pour déterminer le niveau du manque à gagner pour le budget d'Etat et de l'apport du parc véhicule performant sur l'économie malienne, dans l'hypothèse de réduction de cette fiscalité.

L'application d'une fiscalité de transport promotionnelle doit être perçue comme un appui indispensable à la politique de développement économique et sociale et d'intégration sous régionale.

Libellés des variables

Am Assurance marchandises transportées
Ap Assurance personnes transportées
Av Assurance annuelle du véhicule
Ca Capacité ou charge utile
Cc Consommation de carburant
Cev Coût d'exploitation du véhicule
CFT Coût Fixe Total
Cl Consommation lubrifiant
CS Charges salariales
CVT Coût Variable total
E+R Entretien et Réparation
FF Frais Financier sur le capital investi
FG Frais Généraux
Fr Frais route
Ka Kilométrage annuel
K2V Kilométrage parcouru entre 2 vidanges
N Durée de vie du véhicule
N Nombre total de pneus
Pc Prix du carburant
Pl Prix lubrifiant
Pn Prix d'un pneu neuf
Pv Prix du véhicule
Rc/v ratio chauffeur véhicule
SE Salaire Equipage
TTR + VT+ DT Droit et taxes divers
Tr taux de remplissage
VR valeur Résiduelle du véhicule

Les perspectives d'investissement dans l'industrie textile au Mali

Lynn Salinger[*]

Résumé

Dans la recherche d'investissement pour dynamiser son secteur textile, le Mali offre des matières premières à travers à des prix compétitifs, une main d'œuvre relativement bon marché, et de riche traditions culturelles dans la filature, la teinture, le tissage, le design en matière de vêtement. Sa culture économique favorise sur une petite échelle, production artisanale, au détriment de celle à grande échelle, le montage à la chaîne, et ses entrepreneurs, sont plus habitués à accumuler les profits sur la base de commerce régional ou des opportunités du marché mondial.

Les entreprises informelles du Mali dans les domaines du tissage, de la filature, de la teinture, de coupe et broderie produisent des biens de très grande qualité. Un bon marketing international de ces articles exigerait une approche novatrice pour atteindre des économies d'échelles dans l'acquisition de matières premières, la production et le marketing international via la création d'une corporation reconnue d'artisans, tout en préservant l'unique modèle de niches de qualité et de créativité qui distingue le secteur informel des artisans du Mali.

Introduction

Le Mali grand producteur et exportateur mondial de fibre de coton égrené, au 2ème rang africain après l'Egypte. Cependant, la production malienne représente 1% de la production mondiale, comparée aux cinq plus grands producteurs du monde que sont la Chine, les Etats-Unis, l'Inde, le Pakistan et l'Ouzbékistan.

[*] Chercheuse AIRD, Cambridge, Massachusetts USA (www.aird.com), avec la contribution de M. Hamadaou Sylla, M. Jin Crook et M. Mark perrings. Le premier représentait le secteur privé malien, alors que les deux derniers sont du "Centercourt Consultancy".

Tableau 1 : production mondiale de fibre de coton, 1997/98 (1000 tonnes métriques)

Pays		%	% cumulé	Pays		%	% cumulé
1.	Chine	23	23	6.	Turquie	4%	75
2.	Etats-Unis	21	44	7.	Australie	3	78
3.	Inde	13	57	8.	Brésil	2	80
4.	Pakistan	8	65	9.	Grèce	2	82
5.	Ouzbékistan	6	71	10.	Syrie	2	84
				11.	Egypte	2	86
				12	Mali	1	87
				13.	Mexique	1	88
				14.	Bénin	1	89
				15.	Ivoire	1	90
Sous total		**14 055**	**71**	**Total mondial**		**19 945**	**90**

Source USAID, FAS

Les activités génératrices de valeurs ajoutée au-delà de l'égrenage sont limitées au Mali Seulement 1% de la production total de fibre est transformé et destiné essentiellement au seul marché local. Dans un pays où la main d'œuvre est abondante et bon marché, ce manque de production en aval semble être une opportunité ratée.

1. le marché international du coton et dérivés

Un certain nombre de problèmes économique internationaux affectent le potentiel de valeur ajoutée des secteurs de production cotonnière du Mali :

- évolution globale des orientations du marché
- baisse des prix internationaux des prix des articles et
- changement dans les accords commerciaux relatifs au textile international et l'habillement qui réglementent l'accès du Mali aux marchés de l'exportation.

L'accord sur les textiles et Vêtements (ATC) gère le commerce mondial de ces produits. Cet accord signé comme faisant partie des Accords de ma Conférence de Uruguay Round (URAA), a posé un processus de libéralisation des quotas d'importation bilatérale sur une période de 10 ans, de 1995 à 2005[1]. L'ATC spécifie un minimum de pourcentage du commerce à être libéralisé en quatre étapes.

[1] Cette obligation s'applique aux 4 pays (ou groupe de pays) qui maintiennent des restrictions à savoir le Canada, UE, la Norvège et les USA. Elle s'applique également à 55 autres pays qui ont fait le choix de mécanismes transitoires de sauvegarde des importations.

Jusqu'ici, les pays qui ont libéralisé ont mis l'accent sur les produits de faible valeur créant des inquiétudes aux pays en développement producteurs de textiles exportateurs de vêtement, que l'objectif final de l'ATC qui est la libéralisation complète des textiles et du commerce de vêtement ne sera pas atteint en 2005.

Les tendances dans la demande des consommateurs entraînent des changements dans la manufacture du textile et du vêtement. Les produits sont de plus en plus classés en deux grandes catégories de vêtements :

- le "vêtement" tout court i.e., vêtement de sport, sous-vêtement et vêtement de dessus standardisé de plus en plus fabriqués à l'étranger en grandes quantités
- le "vêtement de modèle" de grande valeur et produit en petites quantités en un nombre croissant de mini saison, fonction de la variabilité croissante de la demande.

Les consommateurs s'attendent à une gamme plus variée des options d'achat (magasins traditionnels, boutiques spécialisées, vendeurs par escomptes, catalogues par correspondance, magasins Internet) qui compriment les marges de détail. Seul les stylistes/commerçants qui peuvent répondre aux besoins des consommateurs et suivre l'évolution des produit niches maintiendront leur compétitivité.

Les implications de la globalisation du marché des textiles et vêtement sont nombreuses. D'une part, l'émergence des bleus de travail et pantalon s Kaki, tricots comme articles interchangeables signifie que seul les producteurs capables de traiter de larges commandes passées par les clients des pays industrialisés peuvent s'attendre à servir le marché pour cette fin. D'autre part, face aux vêtements ordinaires de petits entrepreneurs spécialisés dans des produits de grande valeur qui peuvent offrir des opportunités uniques d'habillement aux riches clients à la recherche de tissus et vêtements spéciaux rares trouveront également du marché.

Une approche intermédiaire de la fabrication est aussi entrain d'évoluer, les vêtements sont fait sur mesure répondant aux exigences de la clientèle tenant compte de la taille du style et de la couleur, utilisant les techniques de production en masse telles que les commandes informatisées. De plus, toutes ces affaires, le long de la chaîne, devront développer des technologies de renseignements spécialisés pour gérer ma matière première traquer la commande, et passer l'information aux consommateurs.

La loi sur la Croissance et opportunité en Afrique (l'AGOA) entrée en vigueur en octobre 2000 aux Etats-Unis, offrirait une exemption de taxe, un accès sans quota au marché américain pour les exportations de vêtements de l'Afrique au

sud du Sahara. Le projet de loi a été fortement contesté, cependant par les lobbies industriels américains du textile et du vêtement.

Pour faire face à leurs craintes d'exportation illégales des pays non africains à travers l'Afrique, l'AGOA prévoit l'instauration des bases de données dans les pays exportateurs contenant les informations sur les capacités de production locales pour vérifier les pays d'origine des exportations. A chaque occasion, la provision libre de quotas offrirait seulement un avantage à court terme aux exportateurs de textile et de vêtement, à la lumière du fait que l'ATC va éliminer tous les quotas bilatéraux en 2005. Après quoi les exportateurs asiatiques n'auront aucun quota incitatif à chercher des plates-formes de production offshore à l'étranger. Mais comme le coût de la main d'œuvre continue à augmenter en Asie, l'investissement dans les plates-formes moins coûteuses devient de plus en plus attractif. La preuve de cette évidence réside dans les changements déjà constatés dans les industries textiles et de vêtement avec les investissements se rabattant sur l'Ile Maurice, Madagascar, l'Afrique du Sud et le Botswana. Après 2005 dans l'hypothèse que les quotas de textile et de vêtements soient éliminés, l'accès aux marchés d'exportation sera réglé par les droits, non par les quotas.

2. L'industrie textile au Mali

En dépit de la reconnaissance unanime du fait que Mali doit mettre l'accent sur une production flexible à large échelle pour le marché mondial, la transformation de création de valeur ajoutée pour les marchés d'exportation reste faible dans la filière coton au Mali.

Au niveau artisanal, le coton est nettoyé et filé à la main pour le tissage à l'aide de métier à tisser actionnés par le pied en bandes étroites de tissu. Une partie de celle-ci est assemblée en tissus pour la peinture à la main utilisant des couleurs provenant de racines et d'argiles en "tissu argileux" traditionnel ou bogolan. La plus grande partie de ceci est vendue sur les marchés touristiques domestiques et internationaux comme tissu : une petite portion est plus tard transformée en articles ménagers ou vêtement pour les mêmes marchés. Une quantité non quantifiée est exportée de façon informelle en Europe et aux Etats-Unis. Une autre portion du marché de tissu traditionnel est constituée de fils de coton teint tissés en bande et pour la plupart rapiécées en tissus de taille d'un pagne.

Malgré le manque actuel de développement industriel formel dans les industries cotonnières à valeur ajoutée, le pays a une longue tradition culturelle dans les domaines de la filature, du tissage, de la teinture de la couture et de la broderie. Dans le secteur formel, il existe deux firmes textiles au mali l'ITEMA et la COMATEX

L'ITEMA fut créée en 1971 comme entreprise parapublique avec 80% de participation privée française. En 1980, le groupe français céda sa part à de actionnaires privés maliens, le gouvernement malien détenant ses 20%. Sa capacité de production est plus grande dans le domaine de l'impression (15 millions de mètres de tissus de 50 pouces de large par an), avec des capacités de filature et de tissage plus réduites. L'usine était apparemment conçue pour importer le tissu écru à un prix CAF égal ou inférieur à son propre coût de production et imprimer les tissus pour le marché local. Au cours d'une année normale de production, son taux d'utilisation de capacité totale est d'environ 75%.

Ce pendant, l'ITEMA a connu de sérieuse difficultés financières suite entre autres, la distribution irrégulière du courant électrique (disponible seulement 3-9 heures au cours des 24 heures) et de l'obsolescence des machines. La compagnie est toujours couverte de dettes accumulées au cours de la période 1991-94 lorsqu'elle fût fermée suite à la concurrence extérieure favorisée par la surévaluation du Franc FCFA. A la réouverture en 1994, la firme n'a pas reçu de crédit de fonctionnement. Son rachat par un groupe d'investisseurs maliens est en négociation (fin 2000).

COMATEX, une usine textile intégrée verticalement a été créée en tant qu'entreprise publique en 1967, avec l'assistance du gouvernement Chinois. Elle a connu des difficultés de gestion et de rentabilité au début des années 1980 et fût privatisée en 1994/95. Présentement, 80% du capital de la compagnie sont détenus par COVEC (de la République de Chine) et 20% reviennent au gouvernement malien. La COMATEX consomme 1 500 tonnes de coton fibre par an et fournit du fil de coton au marché de tissage artisanal malien à raison de 500 tonnes de fils par an (20 000 fuseaux) comparés à une capacité de 600 tonnes.

La capacité de tissage de la COMATEX est de 15 millions de m2 de tissu imprimé par an, production de pagnes "FANCY" de qualité inférieure pour le marché local. La production actuelle sur 650 métiers à tisser (130 cm de largeur) est de l'ordre de 10 millions de m2 de tissu imprimé. L'entreprise tourne avec deux équipe de 8 heures chacune par jour, cinq jour par semaine et emploie 1 200travailleurs, qui sont supervisés par une vingtaine d'expatriés chinois. Les équipements sont assez obsolètes (30 ans ou plus), mais fonctionnent. Un groupe électrogène d'appui fournit de l'électricité en cas de besoin. La direction reconnaît que la productivité de la main-d'œuvre est faible, mais explique qu'elle peut être expérimenté divers plan de formation et de supervision pour voir si elle peut être améliorée. Tandis que les travailleurs se plaignaient de la

lourde présence des superviseurs, ces expériences limitées ont démontré que la productivité des travailleurs peut être améliorée.

La concurrence avec les importations demeure un problème majeur pour les deux entreprises. Tandis qu'on avait l'habitude de vendre en pagne 12 yard au prix de gros de 8 000 FCFA, le prix est tombé à 7 000 FCFA afin de reste compétitif face aux importations. Ces dernières se vendaient à 7 000 FCFA voire 6 000 FCFA sur le marché. La COMATEX dit qu'elle tient difficilement sur le marché local.

A cause des difficultés financières rencontrées au début des années 1990, quand le franc CFA était surévalué, les importations à moindre coût de textiles et vêtements asiatiques envahirent les marchés locaux, action dont ces entreprises ne sont pas encore remises.

3. La confection

En plus des usines textiles, il existe une firme d'habillement du secteur formel, le Palais des Vêtements, situé à Bamako. Elle éprouve des difficultés dans la modernisation et l'expansion de ses activités, malgré le fait qu'elle ait bénéficié de plusieurs occasions de formation du secteur privé. La firme produit et les uniformes pour les forces armées, les hôpitaux, les banques, les écoles et les compagnies privées, le tout le marché local. Bien que la compagnie possède 30 machines à coudre, dont seulement vingt fonctionnent et une machine à broder, elle ne produit guère pour l'exportation.

Etant donné que la plupart des maliens, sauf pour les enfants, n'achètent pas d'habits prêt-à-porter, le marché domestique de l'habillement est tout à fait restreint. Cependant, le marché potentiel pour les uniformes (militaires et civils) et pour les enfants est tout à fait important. Il couvre les forces de défense et de sécurité (Armée, Gendarmerie et Police), les entreprises publiques et parapubliques (les hôpitaux, les compagnies publiques telles que CMDT, l'INPS …) et les compagnies privées (les sociétés d'entretien ou de gardiennage, par exemple, et les entreprises industrielles formelles). Ce marché potentiel est estimé à 145 000 complets d'uniformes et plus de 25 000 blouses par an ; Les commandes provenant du gouvernement pourraient aider à la régularisation du flux de commandes à une industrie naissante de l'habillement. Cependant du côté des entreprises de sécurité, ces commandes sont actuellement morcelées entre beaucoup de petits fournisseurs domestiques et étrangers. Cette décision pourrait être repensée en visant le développement stratégique de l'emploi dans la filière habillement.

4. le coût des affaires au Mali

Afin d'attirer les investisseurs étrangers, le mali a besoin de comprendre la comparaison de ses coût et niveaux de productivité avec les références internationales, ou "repères". Celle-ci n'ont pas été explorées par l'équipe en grande détail, mais ont été offertes en guise d'anecdote afin d'ouvrir une piste de réflexion dans ce domaine[2]

Les coûts, la productivité et la régularité des approvisionnements sont considérés sur le même pied d'égalité que les délestages de Mars à Juillet qui retardent le fonctionnement des entreprises quand les investisseurs internationaux évaluent où mettent leurs ressources. D'autres facteurs infrastructurels gênent aussi. L'alimentation électrique à partir de groupes électrogènes privés est beaucoup plus coûteuse que l'alimentation publique. Par rapport aux d'équipement les gammes suivantes peuvent être observées avec un désavantage pour le Mali à cause des coût de l'électricité et de sa disponibilité. D'autre part, étant donné les récentes restrictions dans la distribution de l'eau au Mali, les débits des eaux paraissent inhabituellement faibles.

Tableau 8 : Coût comparatif de l'eau et électricité (USS/kwh – USS/kilomètres)

Electricité ($/kwh)	
Afrique du Sud	0.0211
Botswana	0.0244
Sénégal	0.1786 (usage professionnel. 1996)
Mali	0.067 (00h00-6h 30) (comme en Avril 1999)
	0.107 (06h 30-19h00)
	0.148 (19h00-24h00)
Eau	
Mali	0.190 (les 20 premiers kilolitres)
	0.472 (les 40 kilolitres suivants
	0.682 (au-delà de 60kilolitres)
Malawi	0.21
Afrique du Sud	0.47 y compris les coûts de décharge
Botswana	0.77 dollars US/kilolitre
Sénégal	1.023

Les services des télécommunications y compris le téléphone, le fax, le télex et le courrier électronique/Internet sont offerts par un seul fournisseur au mali, la société des Télécommunication du Mali (SOTEMA). La qualité de ces services

[2] Source : Afrique du Sud, Malawi, Botswana- observations « Centercourt Consultancy », Sénégal – CNP/CNES « Environnement des Entreprises Industrielles de l'UEMOA » Chambre de Commerce d'Industrie et Agriculture de Dakar, 1996, Mali – Société Conseils sur les Problèmes Critiques de l'Afrique « Un Guide pour les Entreprises Américaines mali et Sénégal » Août 1998.

n'est pas sans reproche. Les réseaux téléphoniques sont saturés et l'installation de nouvelles lignes est extrêmement difficile. Les taux d'abonnement sont de 0.107 dollars US par jour pour la location de la ligne, plus 0.142 dollars Us par unité de message pour des communications individuelles.

Malgré la protection tarifaire et les avantages de prix offerts par le gouvernement, les deux usines textiles du Mali continuent à souffrir de difficultés financières. A ITEMA, quoique no discussions avec les gestionnaires aient do é une perception clair de réalité des installations, la visite de l'usine a révélé que toutes les sections n'avaient pas fonctionné depuis fort longtemps. Entretenir une installation capable de produire des millions de mètres de tissus par an, employant 700 personnes et produisant rien est pour le moins équivoque en termes social et financier. Les équipements installés, même vieux, peuvent être utilisés pour la fabrication de simples articles 100% coton écru tissés i.e. ; l'emballage des balles. La présente opération ne donne pas l'impression d'être une solution aux difficultés actuelles. Retenir les employés inactifs pose de sérieux problèmes de nature à décourager des travailleurs d'autres usines, et la réduction des employés non productifs est conseillée pour tout personnel non nécessaire alors que l'entreprise est en phase de restructuration ou partiellement vendue.

Il existe très peu d'exemples de la confection formellement organisée. Une seule entreprise à Bamako, le Palais des Vêtements semble capable de mobiliser une main d'œuvre importante pour répondre aux commandes éventuelles en grande quantité. Néanmoins le secteur in formel, avec des tailleurs et couturiers en grande quantité pourrait servir comme une source de l'offre, si la gestion dynamique puisse y être appliquée.

A la COMATEX, la gestion semble bonne, mais centrée sur le marché local et avec des imperfections en ce qui concerne le développement et la commercialisation de nouveaux produits. La main d'œuvre est satisfaite, bien que l'administration, admet qu'elle est en train de chercher les voies pour améliorer la discipline et la productivité. Il y a un certain nombre de simples innovations moins coûteuses qui peuvent être expérimentées telles que :

- la distribution mensuelle de bulletin de la société
- l'introduction de compétition sur l'hygiène
- l'installation de fontaine
- la tolérance de la musique ambiante dans les endroits moins bruyants.

En plus, les cours de formation pour les superviseurs devraient être pris en compte pour augmenter la sensibilité interculturelle et établir de meilleures relations de travail entre travailleurs.

Au niveau du secteur de l'artisanat, des visites ont été rendues aux fileurs tisserands teinturières et tailleurs privés à Bamako et environs. Nous avons observé une variété d'activités artisanales dans la production et la vente de tissus teints (de basin), habillés peints à la main de façon décorative (bogolan), tissu en coton tissé à la main, couture et broderie locales d'une gamme variée d'habillement traditionnel. Les industries domestiques abondent, chacune souffrant de problèmes similaires relatifs à l'irrégularité de la fourniture de l'énergie, coût élevé de matières premières importées, conditions dangereuses dans les lieux de travail, risques pour la santé du personnel, et les difficultés de la commercialisation. D'autre part, tout démontre une créativité sans limite dans la production de modèle et innovation, la production de haute qualité complexe, et la fierté entrepreneuriale comme une évidence le tout au regard de la galerie de photo de l'inventaire de styles que chaque société maintient.

Pour ce qui est des investissements futurs, il faut dire qu'en comparaison avec les autres pays d'Afrique Subsaharienne, le Mali semble de loin plus pauvre. Aux yeux de l'investisseur étranger, il offre la stabilité politique et un système respectable de gouvernement, aussi bien qu'une absence remarquable de criminalité.

Cependant ses infrastructures usées et les problèmes persistants des industries para-étatiques qui épuisent les ressources financières et gaspillent des ressources humaines masquent un certain nombre de problèmes moins évidents pour l'avenir du développement industriel. Le pays devrait choisir une stratégie d'attraction des investisseurs en s'engageant par exemple, à améliorer la source énergétique et la distribution à travers le pays[3]. D'autres problèmes auxquels les décideurs maliens et les dirigeants du secteur privé devront faire face sont développement de la force de travail et l'utilisation stratégique des subventions pour atteindre les objectifs d'emploi et de développement.

5. Recommandations et conclusions

De l'avis des auteurs, l'établissement d'opérations textiles entièrement verticales ne devrait pas se poursuivre, tout comme l'investissement continu dans toute la chaîne est excessivement cher et le risque de récompense disproportionné. Etant donné les énormes barrières aujourd'hui, une stratégie multi-étages est recommandée pour l'industrie de textile et de l'habillement.

[3] A partir de 2002, quand le barrage de Manantali va fournir de l'électricité, le pays pourrait faire un bien meilleur effet sur les investisseurs. La distribution du gaz naturel à travers le Réseau Energétique Ouest Africain offrira éventuellement une énergie plus stable aussi.

Premièrement, il est suggéré que les investissements rentables puissent être faits au premier étage de la chaîne (filature). Cette stratégie offre toutefois des opportunités limitées de création d'emploi et demeure intensive en capital. Deuxièmement, certaines recommandations pratiques sont offertes ici, avec l'accent sur l'efficacité des améliorations potentielles des activités existantes.

Dans le secteur de l'égrenage, il est nécessaire de faire une étude de faisabilité en vue d'installer rapidement des systèmes de récupération de déchets. L'expérience montre qu'il existe des délais courts de récupération des dépenses de capital. De l'avis de notre équipe l'expansion de la capacité d'égrenage n'est pas nécessaire, et il est recommandé que des études plus poussées soient entreprises pour évaluer la possibilité d'étendre la période d'égrenage de six à sept mois dans le but d'épargner le besoin de dépenses additionnelles de capital. Finalement, pour s'assurer que la qualité de la fibre malienne n'est pas compromise, l'utilisation du polypropylène pour l'emballage et la cueillette aux champs est à abandonner. Les fileurs, dans le monde préfèrent les sacs en coton pour la cueillette et la balle d'emballage cotonnier pour préserver les fibres de coton, non contaminés.

En ce qui concerne ITEMA, il est recommandé que la taille soit réduite et réajustée pour produire 100% de balles d'emballage de tissus et de sacs de cueillette du mali, pour vente à la CMDT. Les exigences pour ce type de tissus sont estimées pour la culture de fibre de coton à 6 millions de mètres linéaires par an. Tous les autres équipements devront être vendus ou mis de côté pour libérer les fonds et en même temps fournir un espace pour des utilisations alternatives.

Puisque la COMATEX est la plus productive et la plus progressive des deux usine. De nouvelles lignes de produits devront être introduites pour améliorer sa viabilité financière. Celles-ci peuvent adaptées en utilisant l'équipement existant. Une large gamme de nouveaux "tissus industriels" est possible y compris la blouse doublure de rideaux couche réfection de sièges, utilisations automoteur, meubles de dehors, toiles à matelas et les doublures, pour ne citer que ceux-ci. Les suggestions faites ci-dessus quand à l'emballage pour cueillette et la balle pour la CMDT seraient appliquées à cette opération. Il est conseillé à l'administration de la COMATEX que pour être un fournisseur compétitif sur le marché mondial, les conditions locales de travail doivent répondre à des normes de santé et de sécurité.

Troisièmement, il y a un important réservoir de compétences inexploitées dans le secteur informel de textile et d'habillement. Ces compétences doivent être exploitées de manière à servir les marchés local et international avec des

vêtements de "haute couture" de type Ouest Africain. Elles pourraient ensuite être mises ensemble en un effort collectif. Il est recommandé qu'une coopérative de tisserands, teinturières, tailleurs et brodeurs indépendants soit créée sous forme d'association formelle des artisans attirant tous les indépendants en un lieu et dans une zone de fabrication. Nous savons que cette proposition posera quelques difficultés, comme l'indépendance historique des artisans aussi bien que les déplacements seront des problèmes à résoudre. Cependant, nous sommes sûr que les avantages l'emportent de loin sur les objections.

La création d'une telle corporation permettra un approvisionnement à moindre coût du tissu, fil des étiquettes, des emballages, des teintures et produits chimiques à cause de l'économie sur achat en vrac En plus, un équipement de production centralisée peut être installé utilisant une partie des locaux de ITEMA qui peut être rendue disponible par l'Etat à des taux acceptables. Une meilleure utilisation de l'équipement existant et une augmentation du pouvoir d'achat avec un coût de maintenance moins cher en résulterait.

En conclusion, que les hommes et les femmes d'affaires du Mali optent pour travailler de façon industrielle ou artisanale dans les industries textiles et de l'habillement, beaucoup d'options intéressantes, existent pour l'insertion des produits maliens sur le marché mondial. Cependant, le secteur privé malien n'a pas encore maîtrisé comment développer des entreprises manufacturières compétitives tournées vers l'exportation. La compréhension des facteur liés au textile et au vêtement aujourd'hui englobe une large gamme de compétence techniques et des affaires, la compréhension globale des systèmes *inter allia* de la production et de commerce, de l'esthétique et de la culture de l'habillement, les sciences physique et chimique de la fibre textile, la mode , la qualité, les tendances de la clientèle, les règles du commerce de textile et de vêtement, production de marchandises, le marketing des produits niches, la technologie de fabrication de masse , le marketing des foires commerciales, le système d'information, l'organisation d'association d'artisans, le détail, le catalogue commercial, le style de vie et le marketing ethnocentrique, l'investissement direct étranger, l'association en affaires, les relations commerciales, l'économie de textile et du vêtement et l'offre et de la demande du vêtement, l'avantage compétences exigées par une industrie moderne.

Une fois exposé aux normes internationales de faire les affaires, il faut croire que le Mali (avec sa longue tradition de culture du textile et de production de modèles de vêtement et avec d'historiques connexions commerciales avec des marchés lointains à travers le continent africain) saura générer de nouvelles idées en produit et marché appelées à compétir avec des partenaires internationaux et à rejoindre le marché international en offreur compétitifs avec

des tissus de haute qualité, des modèles des textiles ménagers et des vêtements à des consommateurs internationalement avisés, à travers le monde.

Référence

1. *Doucouré C.O. and Healy S.* (1999) "évolution des systèmes de production de 1994/95 à 1997/98: Impact sur les revenues paysans"

2. *Levin A.* (1999) "Developments and Outlook for Cotton in Francophone West Africa" paper presented at beltwide Cotton Conference, Orlando, Florida, January

3. *Me. Millan M. Pandolfi S. and Salinger L.* (1999) "Promoting Foreign Direct Investment into Labor-Intensive, Manufacturing Exports in Developing Countries" CAER2. Research Report prepared for USAID/G/EGAD/EM, June

4. *Perrings M. A. and Crook J.T.* (1999) "Mali's Textile Industry Prospect" Final Report. June 28

5. *Sylla H.* (1999) "Perspectives d'accroissement de la production et de la productivité dans la filière textile au Mali" Rapport préparé pour ATRIP, Juillet

6. *U.S. Department of Agriculture*
   "Cotton and Wool Yearbook" Various issues, http:/usda.mannlib.cornell.edu
   "Cotton and Wool Outlook" Various issues, http:/usda.mannlib.cornell.edu

7. World Band "Global Commodity Markets: Agriculture, Cotton" Various issues.

Le futur comme référence

Massa Coulibaly[*]

La référence chez les économistes est ce que vous auriez gagné si vous ne faisiez pas ce que vous faites maintenant mais que vous faisiez plutôt ce que vous auriez fait. Le présent serait-il ainsi mis en balance avec le passé ? Non, répondent les économistes qui préviennent que les dépenses antérieures dans l'achat d'un bien ne peuvent être utilisées à calculer le coût d'opportunité de ce bien, la référence étant bien la valeur présente. Mieux vaut vendre la peau de l'ours avant de l'abattre et non l'inverse.

Le coût d'opportunité est un concept introduit au 19ème siècle par les néoclassiques. Il essaie d'évaluer ce à quoi il faut renoncer pour produire une unité d'un bien/service. Quant on utilise une ressource dans un domaine particulier, on doit penser aux autres possibilités d'usage de cette ressource. Evaluer votre valeur en terme de ce dont on vous prive de pouvoir faire, n'est-ce pas comparer le présent au futur ?

Dans les cas où les prix de marché permettent de calculer le coût d'opportunité, alors il devrait s'agir des prix sur le marché international. Ça ne sert à rien de payer un agent plus cher comparativement au niveau local de salaire, mais plutôt au regard du niveau international de salaire, pour la qualification correspondante, en se disant que c'est ce que la personne était susceptible de gagner si elle avait accédé au marché international. De même, la mauvaise performance d'une entreprise ne nous coûte pas ce qu'on aurait réalisé dans d'autre activité mais bien plus en terme de ce qu'on aurait gagné si cette entreprise était dans les conditions internationales. Ainsi, le coût de l'inefficience d'une activité n'est pas le niveau local d'une autre activité mais le prix international de la même activité.

Je ne dois pas être évalué à ce que je n'ai pas fait pour les autres mais ce que je ne ferai pas pour les générations futures, sachant que tous les futurs sont déjà présents dans le reste du monde, mon coût d'opportunité n'en est que plus grand.

[*] Groupe de recherche en économie appliquée et théorique (GREAT)

Les contraintes de crédit bancaire pour l'investissement privé à l'Office du Niger

Ibrahim Bocar Bah[*]

Résumé

La promotion de la filière "Riz" est contrariée par un ensemble de contraintes dont les difficultés de trouver auprès des banques de la place, le crédit nécessaire aux investissements en infrastructures de base, difficultés liées à la réglementation bancaire, à la limitation des ressources longues et au volume relativement important des besoins de financement e.g. sur les surfaces non aménagées de l'Office du Niger. Pour satisfaire les crédits longs, il faut certes des prêts bancaires, mais il faut aussi du financement non bancaire, des mesure incitatives à l'investissement productif et l'appui public direct pour l'aménagement de terres irrigables joignant ainsi à l'optique de rentabilité financière de l'investissement privé l'impératif de développement économique de l'intervention publique.

Introduction

Toutes les études sur la promotion des exportations du riz malien vers les pays de la sous-région démontrent que le Mali bénéficie d'un avantage comparatif dans la production et la commercialisation du riz, s'il s'applique a mettre en œuvre des politiques économiques appropriées et des mesures incitatives avec l'élimination sinon la réduction d'un certain nombre de contraintes.

Nous nous proposons d'identifier lesdites contraintes pour ensuite procéder à l'analyse du spécifique du financement bancaire à moyen terme dans la zone Office du Niger et enfin, proposer les voies et moyens d'accroître substantiellement les financements de l'investissement dans la zone Office du Niger par des concours financiers bancaires ou non bancaires.

1. La réglementation bancaire

La politique monétaire en vigueur qui date d'octobre 1989 est principalement axée sur les forces du marché. Compte tenu des effets de transmission de l'ensemble des financements bancaires sur la situation des paiements extérieurs et de l'évolution des prix intérieurs, un contrôle rigoureux du recours aux mécanismes de contrôle (réserves, taux d'intérêt, open market, etc.) est utilisé au lieu des mesures administratives. Ainsi, les politiques des taux d'intérêt, des

[*] Chambre de commerce et d'industrie du Mali (CCIM)

réserves obligatoires, la politique sectorielle des crédits et des accords de classement ont été utilisées.

Un taux d'intérêt est réputé être usurier quand il dépasse 18% pour les banques et 27% pour les établissements financiers et les Systèmes Financier décentralisés (SFD). Il vise à protéger les opérateurs contre les abus des prêteurs. Cette différenciation des taux entre les banques, d'une part, les Etablissements Financiers et les SFD d'autre part procède des coûts d'intermédiation.

Part le maniement des réserves obligatoires, la Banque centrale oriente l'action monétaire qui peut consister soit à augmenter la liquidité où à réduire celle-ci. A titre d'exemple, en 1998, pour réduire la progression des crédits, la Banque Centrale a porté le taux des réserves obligatoire à 9% au Mali. Cela signifie que les banques doivent constituer des dépôts stériles à la Banque centrale à la hauteur de 9% de leurs crédits à court terme et de leurs dépôts à vue. Parallèlement, la Banque Centrale a procédé au relèvement des taux qu'elle applique aux banques, ce qui a pour effet de renchérir le coût du crédit. En fin décembre 1998, le taux des réserves obligatoires a été ramené à 3% pour encourager les banques à financer l'activité économique.

La politique sectorielle des crédits était menée par la Banque Centrale jusqu'en 1989 et visait à encourager les crédits en faveur des secteurs économiques jugés prioritaires par notamment la fixation des pourcentages à atteindre. Par exemple toutes les banques devaient détenir dans leurs emplois au moins 60% des crédits en faveurs de ces secteurs. Cette politique de gestion administrative qui n'a pas permis d'atteindre les objectifs fixés a été abandonnée depuis la réforme de 1989. la Banque Centrale menait cette politique sectorielle des crédits à travers des autorisations préalables consistant à solliciter d'abord l'autorisation de la Banque Centrale pour la mise en place de tout crédit d'un montant supérieur à 30 M de F CFA pour le cas du Mali, du Niger et Burkina Faso.

Le régime des accords de classement est un mécanisme mis en place par la Banque Centrale dans le cadre de sa politique qualitative du crédit. Il consiste à demander l'avis de la Banque Centrale sur tous les concours mis en place par les banques dès lors que leur seuil atteint 100 M de F CFA. Ainsi chaque banque doit avoir 60% de ses crédits éligibles aux accords de classement.

La nouvelle loi bancaire vise les objectifs suivants

- Le renforcement du contrôle du système bancaire par la création d'une Commission bancaire au Niveau de l'UMOA et par le réaménagement des normes prudentielles de gestion applicables aux Etablissements de crédit
- L'amélioration de l'information d'un plan comptable bancaire.

La commission bancaire de l'UMOA est chargée de veiller notamment à l'organisation et au contrôle des banques et Etablissements Financiers. Elle dispose d'un pouvoir de sanctions administratives et disciplinaires pour toute infraction à la réglementation bancaire. Concernant le dispositif prudentiel, la réglementation de l'UMOA a connu une évolution décisive au cours du mois d'octobre 1991 par l'imposition de ratios quantitatifs communs à tous les Etablissements de crédit. Les ratios prudentiels sont des indicateurs de gestion que les banques, elles même sont tenues de respecter dans le cadre de l'exercice de leurs activités.

Par exemple le ratio fonds propre sur risques exige des banques la couverture des risques bancaires i.e. des crédits distribués à hauteur de 4% par rapport à leurs fonds propres. Cela signifie que sur chaque 100 francs distribués, 4 FCFA doivent provenir des propriétaires de la banque. Ce ratio est porté à 8% à compter du 1er janvier de l'an 2 000 ; Il y a également le ratio de couverture des emplois à long terme par des ressources stables. Le but visé par ce ratio est d'adapter la nature des crédits des banques aux ressources dont elles disposent. Ainsi, pour faire des crédits à moyen et long terme, la banque doit avoir des dépôts à long terme. Ce ratio qui est de 75% est porté à 100% conformément au ratio dit de Bâle (Suisse).

Les insuffisances relevées au niveau des relations banques-clients concernent :

- l'encombrement de guichets
- la non diversification des produits
- l'insuffisance de formation dans certains domaines dans le montage et étude des projets d'investissement
- la forte propension à financer les activités commerciales au détriment des concours à moyens et long terme.

2. Les banques au Mali, ressource et emplois

Avec la banalisation instaurée par la loi bancaire en 1975, la catégorisation des banques en banques de dépôts, d'affaires ou de développement a été supprimé. La loi ne reconnaît qu'une seule catégorie de banque. Le but visé était de pousser les banque à s'impliquer davantage dans le financement de l'économie en accédant aux ressources quels que soient leurs termes. A côté des banques, il existe une autre catégorie plus Etablissement Financier. Ainsi selon la loi bancaire de l'UMOA les Etablissement de crédits sont au nombre de deux catégories : les banques et les Etablissements Financiers.

Au titre des banques, on note :

- la Banque de Développement du Mali (BDM-SA)
- la Banque Nationale de développement Agricole (BNDA)
- la Banque Malienne de Crédit et de Dépôt (BMCD)
- la Banque Internationale pour le Mali (BIM-SA)
- la Banque Commerciale du Sahel (BCS-SA)
- la Banque Of Africa BOA-Mali)
- la Banque de l'Habitat du Mali (BHM-SA)
- ECOBANK.
- la Banque Internationale pour le Commerce et Industrie (BICIM).

Au titre des Etablissements financiers, il y en a deux, l'un spécialisé dans le financement des PME et l'autre dans le crédit bail. Ce sont :

- le crédit Initiative (CI-SA)
- la Société Malienne de Financement (SOMAFI)

Les ressources du système bancaire (dépôts, emprunts et fonds permanents) sont passées de 221 milliards de FCFA en 1994 à 301 milliards de FCFA en 1996 à la faveur surtout de la forte progression des dépôts et emprunts (200 milliards de FCFA en 1994 et 270 milliards de FCFA en 1996). Les dépôts à vue représentent environ 50% des dépôts ; Les fonds permanent (capital et réserves) sont passés de 21 à 31 milliards de FCFA sur la période 1994-1996.

Les emplois comprennent les crédits à l'économie et les autres emplois (immobilisations, participations, créances sur le gouvernement). Les emplois globaux sont passés de 89 milliards de FCFA en 1994 à 267 milliards de FCFA en 1996, soit un triplement du volume en deux ans. Sur la période, les crédits à l'économie sont passés de 75 milliards de FCFA à 201,5 milliards de FCFA.

Les crédits à long terme (à durée supérieure à 7 ans) ne représentent que 3% des crédits à l'économie, tandis que les crédits à moyen terme (durée entre 5 et 7 ans) en représentent 28%. Les crédits à court terme représentent 57% des crédits à l'économie. Les crédits en souffrance i.e. des crédits qui n'ont pas été remboursé à leur échéance et dont le déclassement intervient 3 mois après le constat de l'impayé sont passés de 25 milliards de FCFA en 1994 à 24 milliards de FCFA en 1997, environ 12% des crédits à l'économie.

Les autres emplois atteignent 65 milliards de FCFA en 1997 soit 24% environ des emplois totaux, dont plus de la moitié constituée de titre d'Etat.

En conclusion, la caractéristique principale des ressources des banques maliennes est leur précarité. C'est dire, la nécessité de rechercher des ressources longues. L'autre difficulté est que la progression des crédits à moyen terme qui

n'est pas négligeable a profité aux seuls secteurs cotonnier et pétrolier. Cette situation est surtout à relier aux difficultés d'encadrement des recettes d'exploitation du coton ont un circuit tel qu'il est difficile de les détourner.

3. Les besoins de financement à l'Office du Niger

Ce sont :

- le financement à moyen terme et
- les besoins en fonds de roulement

Les exploitants ont besoin de s'équiper en matériel de production. A titre d'exemple, l'opérateur qui a racheté les 4 rizeries (pour 450 millions de FCFA) a exprimé des besoins non satisfaits auprès des banques locales. Il s'agit de la réfection des bâtiments usine et des magasins. De même tout exploitant qui doit aménager une parcelle a besoin d'un minimum d'équipements.

Les ressources financières des opérateurs privés sont, insuffisantes surtout pour faire face au financement de leurs investissements. Les rares crédits obtenus sont en nette décroissance. Au cours de la campagne 1997/98, divers investisseurs privés ont mobilisé des crédits de campagne dans le cadre de la collecte du riz Office du Niger pour un montant de 1 milliard de FCFA.

Par rapport aux années antérieures, l'Office du Niger qui avait directement accès au financement bancaire des crédits de campagne mobilisait des concours plus élevés (3 à 4 milliards de FM environ) ; La réticence des banques s'explique en grande partie par les difficultés rencontrées dans le recouvrement de leurs créances au titre des crédits de campagne. Depuis la restructuration de cet Organisme et l'intervention du secteur privé, les crédits de campagne se sont contractés autour de 1 milliard de FCFA. Quant au crédit s à moyen et long terme, ils sont quasiment inexistants en dehors du concours accordé pour un investissement (d'environ 100 millions) de création d'une unité de décorticage.

L'expérience de BEWAMI, qui est celle d'un cofinancement Eta/populations pour l'aménagement de la plaine est une tentative digne d'intérêt. Il s'agit de l'aménagement d'une plaine d'une superficie de 16 000 hectares par 39 villages qui se sont regroupés autour du projet qui est piloté par le Comité de Village. Le projet qui est sa 3ème campagne a permis d'aménager 475 hectares dont 445 sont exploités. La BNDA a contribué au financement d'intrants en 1996/97 pour 30 millions de FCFA. Les aménagements ont été réalisés avec le concours de l'Office du Niger.

Le projet Rétail 3 également repose comme BEWAMI sur le financement de l'Agence Française de Développement (AFD) avec une contribution publique en

accompagnement de l'effort de la population rurale bénéficiant des parcelles aménagées.

4. Quel financement pour quel investissement ?

De tout ce qui précède, force est de constater que les banques sont peu enclines au financement à moyen et long terme dans la zone Office. L'insuffisance de ressources longues n'explique que partiellement la réticence des banques car on note un accroissement des crédits à moyens terme en faveur d'autres acteurs économiques (les secteurs cotonnier et pétrolier).

Il faudrait étendre la réflexion au financement non bancaire d'où la nécessité d'une identification correcte de la nature des investissements concernés. Cette identification préalable s'explique par le fait que l'investissement privé doit s'inscrire dans l'optique de la rentabilité et l'investissement public dans celle du développement. Dans le cadre de l'aménagement des terres irrigables de l'Office du Niger, les investissements nécessaires couvrent notamment les canaux principaux, les canaux secondaires, le planage, le drainage, etc.

Il est difficile à un opérateur privé de s'engager dans ce type d'investissements lourd sans les concilier avec les impératifs de rentabilité. D'où l'intérêt d'une définition des investissements susceptibles d'être réalisés par les opérateurs privés pour monter des dossiers pouvant d'abord emporter leur propre adhésion et ensuite d'être éligibles au crédit bancaire dans les financements à moyen terme et long terme. Il y a donc un problème de pertinence de l'investissement à identifier. En clair, le partage de la prise en charge des investissements entre le public et le privé est indispensable ne serait ce que dans une première phase.

Ensuite il faudrait bien que l'emprunteur puisse être propriétaire des terres sur lesquelles vont se réaliser les investissements, objet des financements bancaires, pour convaincre les banques locales à s'impliquer plus qu'elles ne font actuellement. Il ne sert à rien de penser que parce que le bail est de longue durée alors les conditions sont suffisantes pour que les banques se sentent sécurisées.

Plus la taille de l'exploitation est grande plus l'aménagement nécessitera des moyens financiers importants c'est-à-dire des ressources longues. La taille de l'exploitation est donc à prendre en compte. Dans tous les cas, il sera indispensable de lever les obstacles ci-dessus à défaut, aucun opérateur avisé ou une Banque n'auront de motivations suffisantes.

La BNDA a signalé les difficultés de produire un compte d'exploitation fiable dans la zone de production Office du Niger. Des progrès dans ce domaine sont indispensable vont accroître les chances d'accès au crédits bancaire.

La libéralisation de la commercialisation dans la zone Office du Niger a eu sans conteste des effets positifs. Cependant les mesures d'accompagnement n'ont pas suivi pour sécuriser le système bancaire de sorte que les financements ont généré un volume d'impayés au niveau des Associations villageoises. Cela a effarouché la principale Banque dont la vocation et d'appuyer les efforts de développement du secteur rural (BNDA). La multiplication de magasins généraux pour la tierce détention n'a pas suivi le processus de libéralisation, pour sécuriser les prêts bancaires. Les récoltés sont vendues parfois sans que la contre valeur ne soit utilisée pour le remboursement des prêts contractés. On aurait pu avec ce procédé utiliser les magasin généraux pour garder les stocks et les écouler sur le marché lorsque le prix sur les marché ont une bonne tenue. Cette voie est un moyen aussi de sécuriser les revenus paysans.

De nombreux opérateurs privés ne connaissent pas tous les profits qu'ils pourraient tirer de l'Office du Niger Il ont besoin d'être mieux informés sur les lignes de crédits existantes, les conditions des prêts et le cheminement de leurs dossiers.

Des mesures fiscales incitatives en faveur des banques. Etablissements Financiers et système d'Epargne et de Crédit qui, disposent des ressources de plus en plus importantes et stables pourraient jouer un rôle déterminant dans les aménagements de parcelle de petite taille. Une meilleure information des promoteurs sur les circuits d'une demande de crédits à moyens et long terme paraît indispensable.

Contrainte à l'investissement privé dans les zones non aménagées de l'Office du Niger

Aly Diallo[*]

Résumé

L'Office du Niger se présente comme un vaste potentiel irrigué et irrigable de plusieurs milliers d'hectares de bonne terres. Son aménagement nécessite tout autant d'importants volume d'investissement, financé sur fonds publics ou privés. L'intervention privée ne va pas sans adresser la question du foncier, de la rentabilité et de la répartition des charges d'aménagement, primaire et secondaire. Le passage de l'occupation à l'appropriation des surfaces irriguées de l'Office suppose différents modèle de tenure de la terre, les uns plus incitatifs que les autres, aux yeux de l'investisseur privé, intéressé au titre de concession rurale ou au titre foncier, selon son portefeuille, son expérience ou son orientation professionnelle.

Introduction

A l'indépendance du Mali en 1960, les surfaces aménagées se chiffraient à 44 791 ha, soit environ 4,7% du potentiel aménageable. De 1960 à nos jours, 9 644 nouveaux ha ont été aménagés soit 1% des surfaces aménageables. Les superficies totales aménagées en 1999 se chiffrent à 54 435 ha, soit environ 5.7% du potentiel aménageable.

Les résultats satisfaisants dans les zones rizicoles et à l'Office du Niger en particulier ont été obtenus grâce essentiellement à :

- la maîtrise totale de l'eau
- l'utilisation de variétés non photosensibles
- la mise en œuvre d'un programme de renouvellement triennal des semences
- la technique de repiquage du riz généralisée
- l'utilisation des engrais minéraux sur des variétés de riz
- la réhabilitation des infrastructures de production.

Sur la base de ces résultats, une étude[4] sur les exportations du riz local a montré que le Mali, à la faveur de toutes les réformes qu'il a entreprises dans la filière

[*] Consultant indépendant

riz se positionne comme un exportateur potentiel de riz dans la sous-région. Nous avons voulu mieux analyser les facteurs favorables et défavorables à l'augmentation de la production et à l'exportation du riz malien à partir de la zone de l'Office du Niger. Plus spécifiquement nous avons voulu :

- examiner le système incitatif auquel fait face le secteur privé pour investir dans l'infrastructure d'irrigation sous le régime foncier actuel
- évaluer différentes modalités de partage des coûts d'investissement dans les infrastructures d'irrigation entre Etat et le secteur privé national et étranger
- proposer les changements nécessaires au régime foncier actuel pour que le secteur ait accès au crédit à moyen et long terme

Pour atteindre ces objectifs nous avons utilisé une méthodologie dont les éléments techniques ont été :

- les documents disponibles sur le foncier, les coûts d'aménagement du périmètre M'Béwani[5] et développement de l'irrigation
- des interviews semi-structurées menées avec les personnes physiques et morales concernées
- le tableur Excel pour faire le calcul des taux de rentabilité interne et les analyses de sensibilité de ces taux aux simulations opérées.

1. La problématique du foncier

Le foncier, la répartition des charges d'investissement entre l'Etat et les privés et l'accès des privés au financement bancaire constituent les principaux domaines où les politiques d'incitation des privés à intervenir à l'Office du Niger sont insuffisantes.

A l'exception du bail d'habitation, les autres modes de tenure ne confèrent aux bénéficiaires qu'un droit de jouissance. Ainsi, ces titres ne peuvent pas servir de garantie et ne donnent pas satisfaction aux privés désireux de faire de lourds investissements et d'obtenir en conséquence des titres de propriété qui leur procurent le maximum de sécurité. Le PEA (Permis d'exploitation Agricole) est sans nul doute plus avantageux que les baux. Les baux sont moins sécurisant et

[4] Barry A.W., Diarra S.B. et Diarra D. « promouvoir les exportations de riz malien vers les pays de la sous-région » rapport final, octobre 1998.

[5] M'Béwani est le périmètre de la zone de l'Office du Niger où les programmes d'extension (nouveaux aménagement) ont commencé en 1997 et se sont poursuivis jusqu'à maintenant, les coûts d'investissement des nouveaux aménagements, après exécution des travaux, sont, à ce jour, disponibles pour ce seul périmètre.

moins profitables (les coûts de production sous le régime du bail étant grevés par l'amortissement des investissements) que PEA.

Au niveau national, les politiques d'incitation à l'investissement privé dans le secteur de l'irrigation sont encore au stade de réflexion et sont formulées dans le document intitulé "Programme d'aménagement de 30 000 hectares : 1998-2002". Les nouvelles approches retenues dans ce programme seront mises en œuvre à partir de trois types de périmètres irrigués :

- les périmètres communautaires : 80% par l'Etat et 20% par les bénéficiaires
- les périmètres privés : 50ù par les privés et 50% par l'Etat
- les périmètres en location vente : 100% pris en charge par l'Etat.

Dans le domaine agro-industriel, les crédits d'investissement sont rares. Dans le cas précis des aménagements hydro-agricoles, aucune banque de la place n'a encore octroyé un crédit d'investissement à un privé malien. Les banques rencontrées renvoient à la BNDA toutes les demandes de prêt d'investissement dans agro-industriel, la BNDA étant spécialisée, selon elles, dans ce type de crédit. La BNDA ne fait plus de crédit d'investissement dans l'agriculture, la principale raison étant l'absence ou l'insuffisance de garantie. La mise en place d'un fonds de garantie faciliterait beaucoup les premières opérations de prêts pour les investissements hydro-agricoles à l'Office du Niger. Selon les banques, le bail même en zone urbaine, ne peut pas être utilisé comme garantie : certaines auraient déjà fait la mauvaise expérience d'accepter des baux qui n'ont pas pu être enregistrés au service des domaines.

2. Rentabilité de l'investissement

2.1 Aménagement de type M'Béwani

Les résultas prévisionnels d'exploitation (en francs CFA) ont été estimé selon 3 niveaux de prix du paddy et d'exploitation un niveau compris entre 225 mille et 497 mille FCFA l'ha.

Tableau 1. Prévision de résultats d'exploitation (FCFA/ha

	Hypothèses de prix		
Campagnes	**110 FCFA/kg**	**115 FCFA/kg**	**120 FCFA/kg**
2000/2001	224 791	256 041	287 219
2001/2002	263 291	296 291	329 219
2002/2003	301 791	336 541	371 219
2003/2004	340 291	376 791	413 219
2004/2005	378 791	417 041	455 219
2005/2006	417 291	457 291	497 291
2006-2005	417 291	457 291	497 291

Les Tableaux de Rentabilité interne Financière, ont été calculés :

- pour les différents prix du paddy et sur la base d'une prise en charge totale des investissements par les privés
- pour le prix de 115 FCFA/kg, la prise en charge des investissements par les privés étant assurée dans ce cas à 30%, 55% et 70%.

Il en résulte des taux allant de 9.5% à 15%. Les résultats des calculs sont présentés dans le tableau qu suit :

Tableau 2. Taux de Rentabilité Interne Financière (TRIF) %

	Prise en charge par les privés			
Prix du paddy	100%	70%	55%	30%
110	9.5%			
115	12.1%	24.6%	38.2%	14.5%
120	15.0%			

A partir de ces résultats, on peut faire les constats suivants :

a) Si le bénéficiaire doit prendre en charge 100ù des investissements (ce qui n'est pas normal, car les charges du primaire sont à amortir sur 960 000 ha), le TRIF au prix moyen observé ces derniers temps est nettement supérieur au taux d'escompte de la BECAO (6%) et taux d'épargne accordé par les banques : on peut donc conclure que le TRIF de 12.1% est assez rémunérateur pour un investisseur dans les conditions du périmètre M'Bèwani.

b) Si l'Etat prend en charge 30% des investissements et que les privés prennent en charge le reste soit 70%, les privés désirant investir peuvent s'attendre à 24.6% de rentabilité de leurs investissements, ce qui est fort

intéressant, les privés petits et moyens, en finançant respectivement 30 et 55% verront leurs investisseurs leurs procurer 145.6 et 38.2 de TRIF.

c) Si globalement les investissements sont rentables, il faut cependant noter que cette rentabilité est assez sensible aux fluctuations du prix du paddy.

2.2. Aménagement "grand privés"

Sur ce type d'aménagement les résultats prévisionnels sont relativement plus faibles que sur le type M'Bèwani. Les résultats d'exploitation calculés par hectare et pour l'ensemble de l'exploitation (en francs CFA) sont présentés dans le tableau qui suit :

Tableau 3. Résultats d'exploitation par ha

Campagnes	Riz	Pomme de terre	Banane
2000/2001	234 720	1 024 105	2 133 846
2001/2002	269 220	1 174 105	2 283 846
2002/2003	303 720	1 324 105	2 433 846
2003/2004	338 220	1 474 105	2 583 846
2004/2005	372 720	1 624 105	2 733 846
2005/2006	407 220	1 774 105	2 883 846
2006-2005	417 220	1 774 105	2 883 846

Les résultats de TRIF sont tout aussi plus faibles puisque les écarts ne paraissent pas significatifs. Les résultas des calculs des taux de Rentabilité Interne financière (TRIF) sont présentés dans le tableau qui suit :

Tableau 4. Résultats des calculs des TRIF

Prise encharge par les privés	TRIF
100%	7.7%
70%	22.4%
55% (secondaire + tertiaire)	28.2%
30% (tertiaire)	96.5%

Ainsi

a) grâce à la forte rentabilité de la pomme de terre et de la banane, le TRIF calculé avec la prise en charge totale des investissements (100%) par les privés reste intéressant (7.7ù) (500 ha de riz en saison, 300 ha de pomme de terre et 100 ha de banane sur une surface brute de 1 000ha)

ce qui indique que les terres et les investissements sont mieux valorisés lorsqu'on associe au riz d'autre spéculations plus rentables :

b) la prise en charge par les privés de l'aménagement parcellaire, du tertiaire, du secondaire et d'une partie du primaire (soit 70% au total) permet aux investisseurs d'obtenir un TRIF triple du premier

c) le TRIF pour la prise en charge du tertiaire (environ 30%) par les bénéficiaire est de 96.5% pour les aménagements à réaliser par les privés.

3. De l'occupation à appropriation des terres

Sur la base des analyses de rentabilité, nous proposons les modes de tenure des terres ci-après en vue d'inciter les privés à investir :

a). Le Contrat annuel d'Exploitation Agricole à toute personne ne réalisant aucun investissement avec la possibilité au titulaire du Contrat Annuel de le transformer en permis d'Exploitation Agricole au bout de ans en remboursant la valeur des investissements faits le tertiaire (réseaux et parcelle) et la valeur du terrain nu.

b). Le PEA sera délivré à tout exploitant ayant réalisé ou remboursé les investissements et la valeur du terrain nu avec la possibilité donnée au titulaire du PEA de transformer son permis en titre foncier après remboursement des coûts d'aménagement des réseaux secondaires au bout de 10 ans.

c). Le titre de concession rural à toute personne désireuse de réaliser les aménagements tertiaires et secondaires et à mesure de payer la valeur du terrain nu contre l'octroi du titre : après mise en valeur, le titre de concession rurale sera transformé en titre foncier : les titulaires actuels de baux devraient être éligibles au titre de concession rurale.

Pour accompagner cette nouvelle dynamique, l'Etat pourrait prendre les mesures incitatives suivantes :

- élaborer un schéma directeur d'aménagement des zones à affecter aux privés
- élaborer un cahier de charge attractif pour les privés en prévoyant le PEA transformable en titre de propriété pour les privés moyens et le titre de concession rurale à transformer en titre foncier pour les grands privés

- préparer un cadre favorable à l'intervention des privés e.g. création d'une Agence de Cession des Terres Rurales (ACTR) au capital reparti entre l'Etat, les Privés, les Exploitants Agricoles et les Banques
- octroyer le titre foncier à tout privé, malien ou étranger, qui financerait les coût d'aménagement des parcelles, du réseau tertiaire, du réseau secondaire et d'une partie (14.71%) du réseau primaire
- mobiliser des financements à hauteur de 30% (intervention sur le réseau primaire) des coûts d'aménagements des zones à affecter aux privés
- mobiliser des financements pour la réalisation des infrastructures routières, d'éducation et de santé
- étudier et prendre des mesures d'allégement fiscal et d'incitation à travers un Code d'Investissement Rural (CIR)
- créer un cadre favorable au financement par la mise en place de fonds de garantie.

Dans le cadre de la gestion des anciens aménagements, y compris le périmètre de M'Bèwani, une relecture du décret de gérance pourrait se justifier pour prendre en compte la contribution des paysans dans les travaux d'aménagement et de réaménagement. Les anciens aménagements devant être gérés de la même manière, il s'agira de prévoir, dans le décret de gérance, une clause de sécurisation des investissements réalisés par les paysans, ne serait-ce que garantir le temps nécessaire à l'amortissement des investissements avant toute éviction.

Bibliographie

1. *Aw D. Tall E.O et Diallo A.* (1996) : "rapport final sur restructuration de l'Office du Niger"

2. *Banque Mondiale* : "Aide-mémoire de la mission de pé-évaluation du Programme National d'Infrastructure Rurales"

3. *Barry A.W., Diarra S.B. et Diarra D*. (1998)

4. *BETICO* (1998) : "Rapport final du contrôle et surveillance des travaux d'aménagements du périmètre de M'Bèwani, tranche II- 300ha"

5. *BETICO* (1998) : "Rapport final du contrôle et surveillance des travaux d'aménagements du périmètre de M'Bèwani, tranche II- bis 400ha"

6. *BRL ingénierie/Hydro- Pacte* (1998) "Avant projet sommaire de l'aménagement du distributeur de Koumouna (3 000ha)"

7. *Casler G.L., Anderson B.L., and Aplin R.D.* (1984): “Capital investment analysis using discount cash flows”. Third edition Chemonics International Fintrac and Winrock Report and First Annual Workplan

8. *Koné N., François G., Onimus F. et Diallo A.* (1998) : "Evaluation du Contrat plan Etat -Office du Niger – Exploitants Agricoles : évaluation des engagements" tome 2

9. *Koné N., Diallo A. et Mounkoro E.* (1999) : "Evaluation de l’impact du Projet de Consultation de l’Office du Niger accord de crédit IDA 19906/Mli"

10. Office du Niger

- "Possibilité d’installation d’investisseurs privé en zone Office du Niger" 1996
- "Perspectives et stratégies de développement de la zone Office du Niger" 1997
- "Politique d’installation des privés sur les terres de l’Office du Niger" 1997
- "Projet d’Aménagement du Périmètre Rizicole du Distributeur de M’Bèwani 2ème tranche : Note de Présentation" 1998
- "la problématique de la sécurité foncière à l’Office du Niger" 1998
- "Problématique de la gestion des terres à l’Office du Niger : location, vente des terres et autre formes d’exploitation : *Note Interne*" 1998

Les déterminants de la productivité du travail dans l'industrie manufacturière au Mali

Massa Coulibaly[*]

Résumé

La productivité globale des facteurs apparaît comme étant la cause commune de contre performance, des entreprises maliennes comparées à leurs concurrentes ivoiriennes. D'autres facteurs d'inefficience sont différenciés selon les branches d'activités et selon les entreprises. Ce sont la plus faible intensité capitalistique des firmes maliennes, l'inefficience relative de la main d'œuvre particulièrement dans les produits alimentaires et les sachets plastiques. A contrario, ce serait la surabondance du capital qui expliquerait la faible productivité dans les secteurs du textile, de l'emballage et des produits pharmaceutiques. Autant de pistes à approfondir pour une plus grande productivité de la main d'œuvre au service de la compétitivité des entreprises manufacturières et de la croissance macro–économique.

Introduction

On comprend comme se pose au Mali et particulièrement à l'industrie manufacturière, les défis de développement, de croissance et de promotion de la productivité quand on sait :

- l'étroitesse du marché local et la faiblesse de la concurrence sur ce marché en raison notamment du faible niveau d'investissement, du faible nombre de firmes et du protectionnisme
- le faible indice d'ouverture de l'économie
- le caractère oligopolistique su secteur financier qui offre peu crédit et à des taux d'intérêt relativement élevés
- l'obsolescence de l'équipement industriel
- la qualification relativement faible de la main œuvre.

Au niveau spécifique de l'industrie manufacturière, les performances générales restent très faibles, les entreprises étant peu compétitives. Les sources de cette non, compétitivité peuvent être recherchées dans l'environnement externe des entreprises comme dans le système productif lui-même e.g. au niveau de l'efficacité du capital physique ou de la productivité du travail ou encore dans la gestion intrinsèque des ressources disponibles.

[*] Groupe de recherche en économie appliquée et théorique (GREAT)

La démarche ici adoptée procède d'une comparaison empirique du taux de valeur ajoutée d'un échantillon d'entreprises maliennes versus ivoirienne. L'établissement de ce taux s'appuie sur la notation de fonction de production incorporant le concept de productivité globale des facteurs. La décomposition du taux de valeur ajoutée de la firme ivoirienne rapporté au taux de valeur ajoutée de l'entreprise malienne permet de situer les sources de différence de productivité. Sur cette base, il sera possible d'indiquer les actions de promotion de la productivité dans les différentes entreprises voire industries.

1. croissance et productivité macro-économique

Au niveau macro-économique, l'indicateur en rapport avec la problématique de la productivité pourrait être l'évolution du rapport du PIB réel à la population occupée.

Tableau 1. L'évolution du PIB et de la productivité macro-économique

	PIB réel		**PIB rée par travailleur**	
	Milliards fcfa	Croissance annuelle	Mille fcfa	Croissance annuelle
1990	661	0.5%	195	-1.8%
1991	658	-0.5%	189	-3.2%
1992	713	8.4%	199	5.4%
1993	680	-4.6%	185	-7.2%
1994	697	2.5%	184	-0.3%
1995	746	7.0%	192	4.1%
1996	778	4.3%	195	1.5%
1997	830	6.7%	202	3.8%
1998	862	3.9%	204	1.1%
Moyenne annuelle	**-**	**3.37%**	**-**	**0.57%**

Source : Elaboré par l'auteur

A deux exceptions près (1990 et 1994), le PIB réel et PIB réel par travailleur évoluent dans le même sens, mais bien évidemment avec des amplitudes relativement différentes laissant entendre que la croissance macro-économique n'est pas sous tendue par un accroissement important de la productivité ou du taux de valeur ajoutée nationale. Sur la longue période, 1990-98, le taux de croissance aura été de 3.37% par an. Ce taux résulte plus d'une plus grande extension de l'emploi que d'une utilisation intensive de la main d'œuvre i.e. de la productivité du travail qui n'aura augmenté sur la période que de 0.57% l'an.

La relative faiblesse du taux de croissance de l'économie semble intimement liée au très faible accroissement de la productivité macro-économique, mesurée par le rapport du PIB réel à la population active occupée (pao), il est établi que

la croissance dépend non seulement du volume d'emplois mais aussi de la productivité apparente de la main d'œuvre. Pour mesurer l'importance relative de chacun de ces deux facteurs, il faut mettre en parallèle leurs taux de variation annuelle avec celui du PIB réel.

Tableau 2. L'évolution du PIB réel et de ses facteurs explicatifs

	Taux de variation annuelle		
	PIB réel (tepib)	**Productivité (tew)**	**Emploi (teI)**
1990	0.5%	-1.8%	2.3%
1991	-0.5%	-3.2%	2.8%
1992	8.4%	5.4%	2.8%
1993	-4.6%	-7.2%	2.8%
1994	2.5%	-0.3%	2.8%
1995	7.0%	4.1%	2.8%
1996	4.3%	1.5%	2.8%
1997	6.7%	3.8%	2.8%
1998	3.9%	1.1%	2.8%
Moyenne annuelle	**3.37%**	**0.57%**	**2.71%**

Source : Elaboré par l'auteur

Les années 1992, 1995 et 1997 sont marquées par des taux de croissance élevés soutenus par de fortes variations de la productivité du travail dont les taux dépassent ceux de la population occupée. Par contre, au cours des années, 1994, 1996 et 1998 la croissance du PIB, est consécutive à un accroissement plus important du volume de l'emploi que de la productivité. La très faible performance économique enregistrée en 1993 fait suite à la baisse de -7.2% de la productivité. Il semble que la baisse de productivité peut être compensée par l'accroissement de l'emploi jusqu'au taux de -2% environ, au-delà elle s'accompagne d'une décroissance économique comme en 1991 et bien sûr 1993.

Il ne fait pas de doute, la productivité du travail est (à côté de la productivité globale des facteurs de l'intensité capitalistique et du progrès technique, etc.) un déterminant majeur de la croissance économique et corrélativement donc du développement. Ainsi, si la croissance a jusqu'ici été faible, c'est aussi à cause de l'accent presqu'exclusivement mis sur l'aspect accumulation au détriment de l'incitation à la productivité.

Pour ce qui est de la productivité au niveau micro-économique, il faut d'abord dire que les entreprises maliennes sont généralement à forte intensité de main d'œuvre, main d'œuvre formée sur le tas pour une grande part et ne bénéficiant que dans de rare cas de véritable politique de formation professionnelle. Au niveau de l'industrie manufacturière, il faut y ajouter l'utilisation extensive d'équipements, pas toujours adaptées du point de vue technologique.

2. Quelques indicateurs du secteur manufacturier

Le tissu industriel, au Mali, reste très faible, les performances économiques et financière le sont également. La part de l'industrie manufacturière dans le PIB n'est encore que de 7 % environ. Le secteur reste dominé par l'agro-alimentaire et le textile.

Sur un autre échantillon de 1 646 firmes, toutes activités confondues, seulement 8% de l'industrie manufacturière. Ces firmes (OEF) totalisent un effectif de 37 954 travailleurs permanent soit une taille moyenne de 23 emplois par entreprise.

Pour ce qui est spécifiquement des entreprises manufacturières, la taille moyenne est de 65 emplois permanents par unité de production. Pour un poste d'emploi permanent, on dénombre 4 emplois temporaires pour l'ensemble des branches contre 5 pour l'industrie manufacturière prise séparément.

Tableau 4. La structure de l'emploi permanent et le poids du travail temporaire

	Nombre de firmes	**Taille (emplois par firme)**	
		Total permanents	Ratio Temporaire/permanent
Agriculture élevage pêche forêt	65	50	12
Industrie extractive	4	75	-
Industrie manufacturière	132	65	5
Electricité gaz eau	20	87	1.5
Bâtiment travaux publics	91	13	17
Commerce hôtellerie	493	8	1
Transport	153	39	6
Banque assurance	148	14	0.4
Service	540	20	1
Total	**1 646**	**23**	**4**

Source : OEF (1999), Bilan de l'emploi 1997- Etude sur le secteur moderne, Bamako

Sur notre propre échantillon de 16 entreprises industrielles représentant (en 1997/98) plus du tiers de la valeur ajoutée de toute l'industrie manufacturière y compris la panification et employant 3 420 travailleurs permanents, l'on peut établir le tableau des performances.

Tableau 3. La structure des performances de l'entreprise et du travail (millions fcfa)

Activité	Nombre de Firmes	Par firme		Par travailleur		
		Valeur ajoutée	*Personnel*	*Valeur ajoutée*	*Salaire*	*Capital*
Corps gras	1	4 640	687	6.75	2.23	14.61
Alimentaires	4	260	111	2.34	1.02	2.66
Textile	3	1 097	539	2.04	1.00	4.40
Plastique	2	494	109	4.53	1.21	10.30
Tôle	1	533	32	16.66	2.31	3.44
Métalliques	1	158	53	2.98	1.23	0.98
Aluminium	1	253	54	4.69	0.63	1.94
Emballage	1	46	71	0.65	0.79	2.85
Peinture	1	73	17	4.29	1.47	3.18
Pharmacie	1	525	228	2.30	3.20	7.75
Total	**16**	**722**	**214**	**3.37**	**1.42**	**6.69**

Source : Elaboré par l'auteur à partir de données d'enquêtes

Les industries "emballage" et "pharmacie" ont des taux de valeur ajoutée inférieurs aux taux de salaire, ce qui ne peut perdurer si les entreprises veulent poursuivre leurs activités. Dans l'ensemble le rapport des deux taux est de 2.4 avec des situations particulièrement avantageuses pour les plastiques, la tôle, l'aluminium et la peinture.

En règle générale, l'industrie se caractérise par la faiblesse de la valeur ajoutée intrinsèque, 29% en moyenne de la production industrielle avec quelques disparités relativement importantes comme les 49% des textiles et articles plastiques contre les 9% de l'agro-alimentaire ou encore les 5% des emballages.

3. Le cadre théorique d'analyse de la productivité du travail

L'analyse de la productivité s'opère, généralement à l'aide de modèles économétriques régressant la productivité ou sa variation sur des déterminants préalablement, identifiés, et tels que suggérés par la théorie économique notamment la théorie de la croissance.

Le modèle de type Cobb-Douglas sur lequel nous nous appuyons dans l'application pratique, permet de décomposer la productivité du travail (Q) en ses principaux déterminants que sont :

- la productivité globale des facteurs (A)
- le volume de capital (K)
- la main d'œuvre (L)
- l'efficience du travail (e_L).

(1) $Q = AK^{\alpha}(e_L L)^{\beta}$

α+β=1 hypothèse de rémunération des facteurs à leurs productivités marginales
α la part des salaires dans la valeur ajoutée
β la part de la rémunération du capital dans la valeur ajouté

En divisant les deux termes de (1) par L on obtient le modèle II qui explique la productivité apparente du travail (y) :

(II) $y = \frac{Q}{L} = AK^{\alpha} e_L^{\beta}$ avec k l'intensité capitalistique du travail.

Le modèle (II) est établi successivement pour le Mali et la Côte d'Ivoire. On procède dès lors à la comparaison des performances (firme malienne et versus firme ivoirienne) en rapportant les deux modèles, soit donc l'équation (III) :

(III)

$$\underbrace{\frac{y^i}{y^m}}_{i/m} = \underbrace{\frac{A^i}{A^m}}_{(1)} \left[\underbrace{\frac{e_L^i}{e_L^m}}_{(2)} \right]^{\beta^i} \underbrace{\left(e_L^m\right)^{\beta^i \beta^m}}_{(3)} \underbrace{\left[\frac{K^i}{K^m} \right]^{\alpha^i}}_{4} \underbrace{\left(K^m\right)^{\alpha^i - \alpha^m}}_{(5)} \Leftrightarrow \qquad i/m = (1)(2)(3)(4)(5)$$

Où i se réfère à la firme ivoirienne et
m se réfère à la firme malienne

4. Comparaison Mali côte d'Ivoire

Les données comptables utilisées dans l'estimation du modèle (III) sont issues des enquêtes auprès des firmes, un échantillon de 16 entreprises maliennes et un de 14 ivoiriennes. L'échantillon ivoirien totalise 2 843 travailleurs, soit une taille moyenne de 203 employés contre 214 dans l'industrie manufacturière malienne. Soit finalement des entreprises relativement comparables du point de vue du personnel permanent. L'estimation des paramètres donne les résultats consignés dans le tableau 4. Les valeurs des paramètres ainsi que les données brutes d'échantillon sont indiquées dans les tableaux (annexe 1 et annexe 2).

Dans l'ensemble, l'entreprise ivoirienne paie un salaire moyen 3 fois (plus exactement 2.6) supérieur au salaire moyen au Mi, mais obtient une productivité moyenne 4 fois (plus exactement 3.8) supérieure. Du coup, l'industrie malienne ne semble pas tirer avantage du niveau relativement plus bas des salaires, comparativement à la Côte d'Ivoire.

Tableau 4. Les éléments de comparaison des taux de valeur ajoutée Ivoire/Mali

Branche	Firme		Rapport de productivité [i/m]	Déterminants de la productivité				
	Malienne	Ivoirienne		[1]	[2]	[3]	[4]	[5]
Corps gras	Mali 1	Ivoire 1	0.96	3.26	0.76	1.10	0.62	0.57
		Ivoire 2	2.87	2.10	0.93	0.95	1.13	1.37
Alimentaire	Mali 2	Ivoire 3	3.66	7.98	1.18	1.01	0.45	0.86
	Mali 3		14.24	2.35	1.54	1.05	3.91	0.96
	Mali 4		9.90	6.86	1.15	0.93	0.68	1.98
	Mali 5	Ivoire 4	3.97	0.69	1.17	0.83	2.48	1.54
Textile	Mali 6	Ivoire 5	13.77	3.46	0.94	1.11	0.29	13.27
	Mali 7		4.85	2.05	0.96	1.15	2.13	1.01
	Mali 8	Ivoire 6	28.42	2.50	5.18	0.66	3.19	1.04
Plastiques	Mali 9	Ivoire 7	1.63	3.72	1.09	0.98	0.78	0.53
	Mali 10		1.36	3.45	1.18	0.92	0.81	0.45
Tôle	Mali 11	Ivoire 8	1.51	0.65	1.21	1.13	2.31	0.74
Métallique	Mali 12	Ivoire9	8.89	0.68	1.28	1.02	10.02	1.00
Aluminium	Mali 13	Ivoire 10	11.86	0.75	1.35	0.97	12.35	0.98
		Ivoire 11	0.57	2.03	0.96	0.70	0.56	0.75
Emballage	Mali 14	Ivoire 12	53.53	3.50	1.48	1.75	2.18	2.72
Peinture	Mali 15	Ivoire 13	14.78	3.35	3.66	1.01	1.56	0.76
Pharmaceutiques	Mali 16	Ivoire 14	9.52	2.35	0.94	0.41	1.14	9.19

De façon agrégée, l'entreprise malienne semble tirer avantage des niveau plus faible de la rémunération de la main d'œuvre dans les branches des corps gras, de la peinture, de la tôle de l'aluminium, des plastiques et dans une moindre mesure les produits alimentaires. Dans tous les autres cas, la Côte d'Ivoire gagne proportionnellement plus dans le fait les salaires y soient plus élevés.

L'analyse globale (tableau 4) montre que la productivité est plus élevée en côte d'Ivoire qu'au Mali. Ceci s'explique d'abord par la plus grande productivité globale des facteurs en Côte d'Ivoire i.e. le résidu de valeur ajoutée non attribuable directement à l'accroissement des facteurs de production e.g., les conditions de gestion, la maintenance, l'environnement général , l'expérience accumulée, etc. Ce n'est toutefois pas le cas pour Mali 5, Mali 11, Mali 12 et Mali 13 qui sont des entreprises d'ancienne implantation et sans doute gérées dans les mêmes conditions que leurs concurrentes ivoiriennes. Le deuxième facteur important d'inefficience de la firme malienne comparativement à l'ivoirienne est la surabondance relative du capital par rapport à la valeur ajoutée dans le cas de la Côte d'Ivoire ou encore la plus forte intensité capitalistique des firmes de ce pays. Ensuite vient l'inefficience relative de la mais d'œuvre, particulièrement dans la peinture, les produits alimentaires et plastiques. Dans un certain nombre de cas, le caractère d'entreprise d'implantation relativement récent pourrait expliquer l'inefficience, d'où possibilité de rattrapage par "learning by doing" e.g. Mali2.

Curieusement, c'est la surabondance du capital, par rapport bien sûr à la valeur ajoutée, en faveur de la firme malienne qui explique l'inefficience dans les secteurs du textile, de l'emballage, des produits pharmaceutiques et des deux très anciennes entreprises alimentaires que sont Mali 4 et Mali 5. Dans un tel contexte, une restructuration s'impose soit sous forme de redimensionnement de l'activité soit par acquisition de nouveaux équipements mieux adaptés.

Conclusion

La comparaison des deux pays, Mali et côte d'Ivoire, confirme les conclusions de l'étude Cokburn et al (1998), à savoir que la productivité du travail est quatre fois supérieure en Côte d'Ivoire pour un taux de salaire trois fois supérieur. Par contre, si dans le textile, les entreprise formelles maliennes ont un taux de valeur ajoutée seulement deux fois moindre que leurs concurrentes ivoiriennes qui paient un salaire trois supérieur, dans l'agro-industrie, la Côte d'Ivoire est six fois plus efficace (mesurée par le taux de valeur ajoutée) pour un taux de salaire quatre fois plus élevé. On comprend dès lors que ce soit dans l'agro-alimentaire que les responsables d'entreprise rencontrés mettent l'accent sur la rémunération du travail pour accroître la productivité dans leur branche d'activité.

Les entretiens qualitatifs font ressortir l'importance de l'adaptation voire du renouvellement de l'équipement pour élever la performance des travailleurs. Une partie des subventions pourrait utilement aller à l'appui à la modernisation tant de l'équipement et de la technologie qu'à la maîtrise des méthodes d'organisation, de gestion et l'administration.

Pour la firme, l'accent doit être mis sur l'amélioration de son environnement externe et interne afin que toute augmentation du taux de salaire se traduise par un accroissement significatif de la production. Il y va de même pour la formation professionnelle.

Références bibliographiques

1. J. *Cockburn. M. Coulibaly. E. Siggel. S. Véziana* (1998) Compétitivité manufacturière et structure des incitations au Mali EAGER

2. *M. Coulibaly* (1999) : Les opportunités de la mondialisation, in "Croissance, équité et pauvreté. Rapport national sur le développement humain durable" Observatoire du Développement humain durable et de la lutte contre la pauvreté.

3. *S. Dessus* (1999): Total factor productivity and outward orientation in Taiwan- What is the nature of the relationship? OECD Development Centre, Paris

4. *T. Latreille. A. Varoudakis* (1996) : Croissance et compétitivité de l'industrie manufacturière au Sénégal. OCDE, Paris, Mali

5. *Kinvi D.A. Logossah* (1994) Capital humain et croissance économique – Une revue de la littérature. Economie et prévision. n° 116. pp. 17-30

6. *MEFPT* (1996) : L'emploi au Mali, de 1992à 1995. Bamako, janvier

7. *OEF* (1999) : Bilan de l'emploi 1997 – Etude sur le secteur moderne, Bamako
8. *PNUD/MANO – OIT* (1997) : problématique de l'emploi au Mali. Document- cadre, Dakar

9. *J. Prokopenko* (1997) : La mondialisation, la compétitivité et les stratégies de productivité. BIT. Genève

10. *A. Sanogo, K. Kéïta, M. Zalila* (1998) : Développement et promotion du commerce extérieur du Mali. Projet PNUD. Bamako. Juin

11. *M. Sassenou* (1994) : La productivité dans la banque française – un essai de modélisation. Revue économique, n° 3, Mali 1994 .pp. 727 – 736

12. *SODREA* (1997) : Etude de faisabilité du projet d'implantation dans l'enceinte de ITMA d'un nouveau complexe textile de filature et tissage ayant le statut de la zone franche et tourné vers l'exportation (EMATEX, Bamako, Janvier.

Annexe 1: Les données nécessaires à l'élaboration du modèle

Branche	**Mali**					**Ivoire**				
	Firme	**(Q)**	**(K)**	**(L)**	**(S)**	**Firme**	**(Q)**	**(K)**	**(L)**	**(S)**
Corps gras	Mali 1	4 640	10 034	687	1 534	Ivoire 1	5 931	4 685	915	3 193
						Ivoire 2	2 267	2 000	117	485
Alimentaire	Mali 2	323	506	46	73	Ivoire 3	1 158	160	45	382
	Mali 3	103	30	57	36					
	Mali 4	260	610	100	173					
	Mali 5	352	36	241	170	Ivoire 4	539	313	93	382
Textile	Mali 6	773	6 192	740	964	Ivoire 5	10 890	1 750	757	325
	Mali 7	2 502	897	844	650					
	Mali 8	16	26	32	6	Ivoire 6	1 350	1 236	95	785
Plastiques	Mali 9	463	1 209	112	145	Ivoire 7	445	391	66	257
	Mali 10	525	1 037	106	119					
Tôle	Mali 11	533	110	32	74	Ivoire 8	1 711	917	68	664
Métallique	Mali 12	158	52	53	65	Ivoire9	1590	1 485	60	455
Aluminium	Mali 13	253	105	54	34	Ivoire 10	667	484	12	114
						Ivoire 11	712	133	267	406
Emballage	Mali 14	46	202	71	56	Ivoire 12	1 630	384	47	427
Peinture	Mali 15	73	54	17	25	Ivoire 13	1 396	200	22	803
Pharmaceutique	Mali 16	525	1 767	228	730	Ivoire 14	6 113	2 600	279	1 878
Total		**11 545**	**22 867**	**3 420**	**4 854**		**36 399**	**16 738**	**2 843**	**10 506**

Annexe 2: Les valeurs des paramètre du modèle (III)

Branche	Mali							Ivoire						
	Firme	(y)	(k)	(e_L)	(β)	(α)	(A)	Firme	(y)	(k)	(e_L)	(β)	(α)	(A)
Corps gras	Mali 1	6.75	14.61	1.57	0.33	0.67	0.97	Ivoire 1	6.48	5.12	0.94	0.54	0.46	3.15
								Ivoire 2	19.38	17.09	1.12	0.21	0.79	2.03
Alimentaire	Mali 2	7.02	11.00	1.12	0.23	0.77	1.07	Ivoire 3	25.73	3.56	2.00	0.29	0.71	8.54
	Mali 3	1.81	0.53	0.44	0.35	0.65	3.64							
	Mali 4	2.60	6.10	1.22	0.67	0.33	1.24							
	Mali 5	1.46	0.15	0.50	0.48	0.52	5.47	Ivoire 4	5.80	3.37	111	0.71	0.29	3.78
Textile	Mali 6	1.04	8.37	0.92	1.25	-0.25	1.96	Ivoire 5	14.39	2.31	0.12	0.03	0.97	6.80
	Mali 7	2.96	1.06	0.54	0.26	0.74	3.32							
	Mali 8	0.50	0.81	0.13	0.38	0.63	1.22	Ivoire 6	14.29	13.01	2.24	0.58	0.42	3.04
Plastiques	Mali 9	4.13	10.79	0.91	0.31	0.69	0.83	Ivoire 7	6.74	5.92	1.05	0.58	0.42	3.09
	Mali 10	4.95	9.78	0.79	0.23	0.77	0.90							
Tôle	Mali 11	16.66	3.44	1.63	0.14	0.86	5.37	Ivoire 8	25.16	13.49	2.64	0.39	0.61	3.51
Métallique	Mali 12	2.98	0.98	0.86	0.41	0.59	3.20	Ivoire9	26.50	24.75	2.05	0.29	0.71	2.18
Aluminium	Mali 13	4.69	1.94	0.44	0.13	0.87	2.94	Ivoire 10	55.58	40.33	2.57	0.17	0.83	2.21
								Ivoire 11	2.67	0.50	0.41	0.57	0.43	5.97
Emballage	Mali 14	0.65	2.85	0.56	1.22	-0.22	1.66	Ivoire 12	34.68	8.17	2.46	0.26	0.74	5.81
Peinture	Mali 15	4.29	3.18	1.04	0.34	0.66	1.98	Ivoire 13	63.45	0.09	9.88	0.58	0.42	6.65
Pharmaceutiques	Mali 16	2.30	7.75	2.26	1.39	-0.39	1.65	Ivoire 14	21.91	9.32	1.82	0.31	0.69	3.88