

VALEUR AJOUTEE ET PERFORMANCE COMMERCIALE DES PRODUITS CACAO DE CÔTE D'IVOIRE

A. K. KOUADIO

Centre Ivoirien de Recherches Economiques et Sociales. E-mail : arsene.k@ipd-ci.org, arsene.k@atpsnet-ci.org

RESUME

L'objectif de cette recherche est de montrer qu'une bonne performance commerciale du cacao ivoirien réside dans l'amélioration du contenu technologique de ce produit à travers sa transformation en produits finis et semi-finis. La méthode utilisée est celle de l'analyse de la valeur ajoutée incorporée au cacao à chaque étape de sa transformation auprès des acteurs du secteur sur le territoire national sur la période 1991 à 2007. Les résultats obtenus montrent que la transformation du cacao en produits finis et semi-finis permet de dégager des valeurs ajoutées nettes, assurant à l'opérateur des gains de commercialisation largement supérieurs à ceux que peut attendre un exportateur de fèves de cacao. Il ressort également que la valeur ajoutée dégagée est beaucoup plus importante à mesure que l'on intègre davantage la chaîne ainsi que les gains de commercialisation associés. Cependant, la transformation du cacao en Côte d'Ivoire implique des coûts considérables de transformation qui affectent la compétitivité des unités de transformation. Ce sont entre autres, le coût de l'énergie, les frais d'entretien, les dotations aux amortissements, les charges d'emballages, des immobilisations, de l'exploitation et surtout celles liées au financement de la Recherche et Développement. Cet article propose un certain nombre de mesures à mettre en œuvre afin d'améliorer la compétitivité des unités de transformation.

Classification JEL : O32, Q16, M40, F13

Mots clés : Technologie incorporée, produits cacao, valeur ajoutée, performance commerciale.

ABSTRACT

VALUE ADDED AND TRADE PERFORMANCE OF CÔTE D'IVOIRE COCOA PRODUCTS

The purpose of this paper is to show that good performance of Ivorian cocoa trade lies in improving the technological content of the product through its processing into finished products and semi-finished products. The method we use is the analysis of the value added to cocoa incorporated at every stage of its transformation by the industrialists and stakeholders over the period 1991-2007. The results show that cocoa processing into finished products and semi-finished products can release net added value to the operator, providing marketing gains greater than those that one exporter of cocoa beans may expect. It also appears that the value added is much more important as it further integrates the chain as well as gains associated marketing. However, the transformation of cocoa in Côte d'Ivoire involves processing costs that affect the competitiveness of processing units. These are among others, energy and maintenance costs, depreciation, packaging, assets and operations expenses, especially those related to funding of Research and Development. The article proposes a number of measures to be implemented in order to improve competitiveness of the processing units.

Key-words : Incorporated technology, cocoa products, value added, trade performance.

INTRODUCTION

Le secteur des matières premières agricoles est important pour le processus de développement de la plupart des pays en développement comme la Côte d'Ivoire.

Avec les politiques incitatives mises en place par l'Etat ivoirien et la Caisse de stabilisation qui garantissait au planteur de cacao un prix minimum pour son produit et un débouché sûr, la Côte d'Ivoire devient, en l'espace de 15 ans, le premier producteur mondial de cacao. Elle représente à elle seule 40 % de la production mondiale et en tire environ 40 % de ses revenus d'exportation (MacIntire et Varangis, 2001).

Ainsi, du fait de son poids dans le commerce international de la fève de cacao, la Côte d'Ivoire est souvent considérée comme ayant une position dominante sur ce marché et donc en mesure de peser sur le cours mondial. Or, l'évolution du marché montre qu'en réalité, la Côte d'Ivoire n'a pas été en mesure d'éviter une dégradation des prix réels de la fève de cacao, phénomène perceptible depuis plusieurs décennies. Pourtant, à l'autre bout de la filière, on observe une remarquable stabilité du prix réel de la tablette de chocolat en Europe. Cette situation amène à s'interroger sur le mécanisme de formation des prix au sein de la filière cacao-chocolat.

Dorin (2003) et Seàn (2005) ont analysé l'évolution de la structure des prix dans la filière cacao-chocolat depuis la production en Côte d'Ivoire jusqu'à la consommation finale en France. Au terme de leurs analyses, ils ont constaté une diminution régulière de la valorisation du cacao dans le produit transformé qui se fait essentiellement au détriment des producteurs ivoiriens.

Sur la question de la valorisation des exportations, diverses recherches ont discuté du rôle de la valeur ajoutée incorporée aux produits primaires et de la diversification dans l'évaluation de la performance commerciale d'un pays. Ainsi pour Wood et Mayer (1998), la forte concentration des systèmes productifs autour de produits primaires est l'une des causes essentielles de la faiblesse des exportations africaines. Gros *et al.* (2001) confirment que la spécialisation des pays d'Afrique subsaharienne dans les produits primaires explique une bonne partie des mauvaises performances africaines. Selon Prebisch (1962) et Singer (1950), les produits primaires connaissent une tendance

séculaire à la dégradation de leurs termes de l'échange et ne présentent pas de grandes perspectives de développement et de croissance.

Schapiro et Wainaina (1989), Labey (1991) considèrent la qualité commerciale du produit comme facteur essentiel de performance à l'exportation (exemple de la filière horticole au Kenya) ; alors qu'en Côte d'Ivoire, au contraire, c'est une décote de 30 % que subit le cacao ivoirien sur le marché à terme de Londres. Pour Hanel et Niosi (1998), la technologie influe directement sur les échanges commerciaux. D'une part, le facteur principal détermine l'avantage concurrentiel des industries fabriquant des produits de haute technologie ; d'autre part, la technologie contribue à réduire le coût de production et à relever la qualité des biens traditionnels. Elle permet ainsi de baisser les prix et d'augmenter la part du marché international que les produits détiennent uniquement grâce aux prix concurrentiels. On note enfin les recommandations de Krugman (1990) stipulant que l'Etat, contrairement à l'ancienne théorie libérale du commerce international, devrait de plus en plus jouer un rôle important dans la définition et la mise en œuvre d'une bonne politique commerciale et de transformation.

Malgré les fortes productions et le positionnement de la Côte d'Ivoire sur le marché mondial de la fève et après une libéralisation qui était censée bénéficier aux producteurs, le niveau et la volatilité du prix de cette spéculation demeurent un véritable handicap. De plus, avec tous les problèmes notamment la forte concurrence des pays asiatiques, la difficulté de pérenniser la production par l'exploitation de nouvelles forêts et la certification du cacao, il est nécessaire de s'interroger sur les perspectives de la filière d'exportation du cacao en termes de développement pour la Côte d'Ivoire.

C'est dans cette perspective que cette recherche est motivée. Il s'agit de montrer que la politique de valorisation des produits dérivés du cacao est le moyen approprié pour s'assurer les meilleures recettes d'exportation tirées de la transformation de la fève du cacao ivoirien.

Cette recherche a donc pour objectif de cerner, à travers une analyse de la valeur ajoutée, l'importance de l'innovation technologique dans la commercialisation du cacao ivoirien. Le positionnement de la Côte d'Ivoire au sein de l'économie mondiale dépend de plus en plus de

sa capacité à innover ou à utiliser des nouvelles technologies, en d'autres termes, de sa «compétitivité technologique» qui reste ainsi extrêmement liée au contenu technologique des produits exportés.

L'hypothèse de recherche dans ce travail est que l'amélioration du contenu technologique du cacao, à travers sa transformation en produits finis et semi-finis, conduit à une meilleure performance à l'exportation.

La section 2 de cet article donne un aperçu de la filière cacao de Côte d'Ivoire. La section 3 discute du cadre conceptuel et méthodologique de la recherche. La section 4 présente les résultats et traite de la compétitivité des unités de transformation. Enfin, la section 5 livre les principales conclusions de l'étude.

LA FILIERE CACAO DE CÔTE D'IVOIRE : UN MODELE DE SPECIALISATION HORIZONTALE

STRUCTURE DES EXPORTATIONS

Discuter de la structure des exportations revient à analyser les produits qui sont exportés dans la filière cacao de Côte d'Ivoire. Mais avant, il est nécessaire de connaître les «produits cacao» vendus sur le marché international.

Sur le marché mondial, la commercialisation du cacao se fait sous plusieurs formes qu'on regroupe sous l'appellation «produits cacao». Les produits cacao désignent, en effet, le cacao

et ses dérivés qui ensemble forment la chaîne des valeurs. Dans l'article 2 du sixième accord international de 2001 sur le cacao, l'expression «produits dérivés» du cacao désigne les produits fabriqués exclusivement à partir de la fève de cacao ainsi que tout autre produit contenant du cacao. Il s'agit, entre autres, de la pâte ou liqueur de cacao, du beurre de cacao, de la poudre de cacao, des tourteaux de cacao, de la couverture et du chocolat.

S'agissant des exportations ivoiriennes de produits cacao, les statistiques (Figures 1 et 2) montrent un cas de spécialisation en amont de la chaîne des valeurs.

Dans la Figure 1, on constate que la fève occupe une grande part des exportations ivoiriennes de produits cacao. Des efforts sont faits au niveau de la pâte et du beurre ; toutefois, leurs parts respectives restent faibles sur l'ensemble de la période.

Par rapport aux autres pays concurrents (Figure 2), les statistiques sur le broyage mondial des fèves montrent également que la Côte d'Ivoire est un gros producteur qui ne broie malheureusement que très peu de sa production.

Sur la figure, on constate clairement que les plus gros producteurs de fèves de cacao sont, dans l'ordre décroissant, la Côte d'Ivoire, le Ghana et l'Indonésie. Ensuite, viennent le Nigeria, le Cameroun, le Brésil, l'Equateur et la Malaisie. Mais comparativement aux autres, les deux derniers ont de très faibles productions. Ensemble, ces pays cités représentent 90 % de la production mondiale.

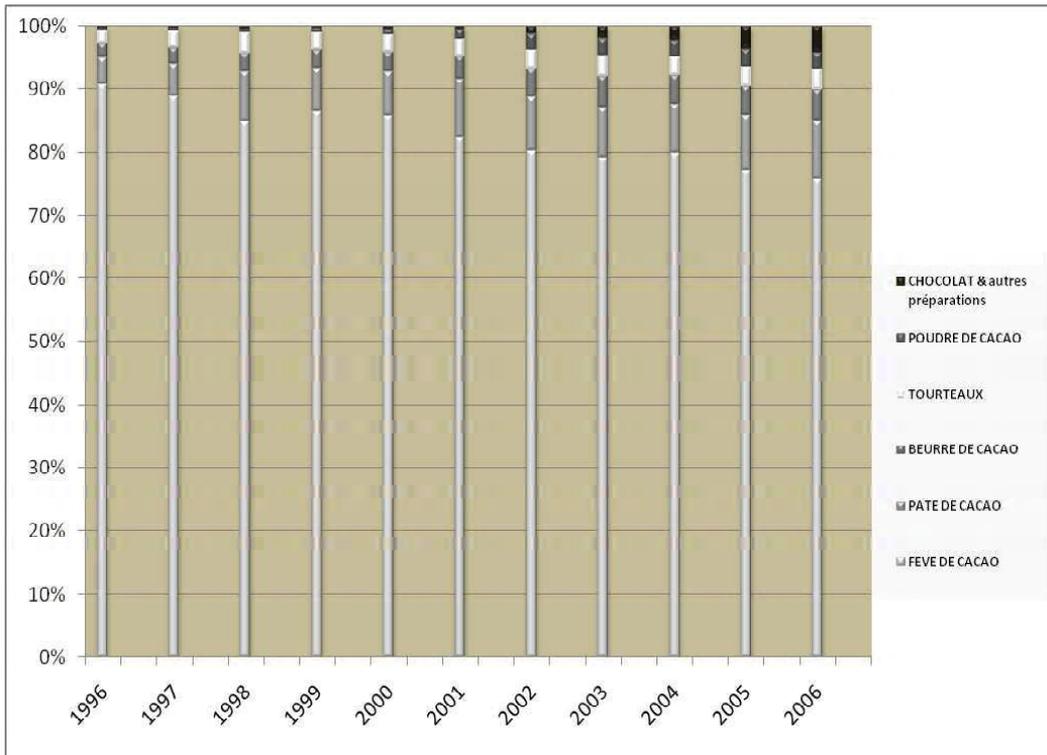


Figure 1 : Evolution des exportations ivoiriennes de produits cacao de 1996 à 2006 (en milliers de tonnes).

Changes in Ivorian exports of cocoa from 1996 to 2006 (thousands of tons).

Source : calcul de l'auteur, à partir des données des Statistiques Douanières Ivoiriennes (2007).

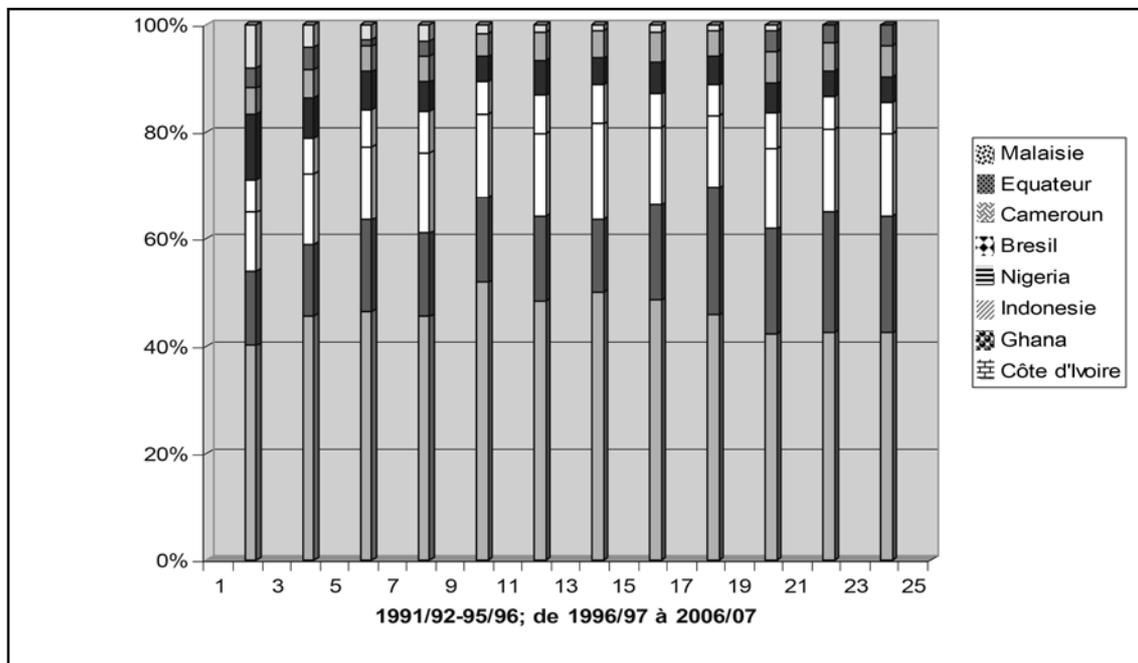


Figure 2 : Production mondiale de fève sur la période 1991/92-95/96 et de 1996/97 à 2006/07 (en milliers de tonnes).

World production of cocoa beans during the periods 1991/92 - 95/96 and 1996/1997 to 2006/07 (thousands of tons).

Sources : ICCO Bulletin trimestriel de Statistiques du cacao (années cacaoyères 2000 - 2001 ; 2003 - 2004 ; 2004 - 2005 ; 2006 - 2007).

En 1999 - 2000, la Côte d'Ivoire a atteint sa production record de 1 404 000 tonnes soit une augmentation de 241 000 tonnes par rapport à la campagne précédente malgré la chute des cours du cacao de l'ordre de 40 %.

L'Indonésie et la Malaisie sont des pays qui se sont lancés véritablement dans la production de cacao à partir des années 80. Comme le Brésil, ces pays ont su innover et orienter leur système de production vers une logique intensive. Ainsi, les producteurs indonésiens ont mis en place récemment un système technique de production couplant la défriche forestière avec l'emploi d'engrais et de traitements phytosanitaires qui leur permet d'obtenir des rendements élevés : 2 tonnes/ha contre 500 kg/ha en Côte d'Ivoire (Cogneau et Mesplé-Somps, 2002).

La Figure 3 ci-après illustre aussi que ce sont les pays qui ont de faibles productions qui broient le plus leurs fèves. Ainsi, sur la période 1991 - 1996, le Brésil a broyé en moyenne, plus de la moitié de sa production avec 79,3 % contre 45,8 % et 55,4 % respectivement pour l'Equateur et la Malaisie.

La Malaisie et le Brésil broient respectivement plus de quantité de Cacao qu'ils n'en produisent.

La Malaisie a broyé quatre fois plus de fèves qu'elle n'en a produite sur la période 2003 - 2004.

La Côte d'Ivoire, le Ghana et l'Indonésie, les plus gros producteurs de fèves (Cf. Figure 2), ne broient cependant que très peu de leur production.

Sur la période 1991 - 1996, l'Indonésie a broyé en moyenne 20,3 % de sa production contre 13,7 % et 12,7 % respectivement pour le Ghana et la Côte d'Ivoire.

Mais à partir de l'année 1998 - 1999, un effort technologique a été fait au niveau de la Côte d'Ivoire avec 19,3 % de fèves broyées contre 16,3 % pour le Ghana et 19,2 % pour l'Indonésie. Cette part est passée à 21,7 % en 2003 - 2004.

Malgré cette hausse, la part de fèves broyées au niveau de la Côte d'Ivoire est restée inférieure à celle de l'Indonésie qui était de 28,9 % en 2003 - 2004.

S'il est vrai qu'il faut préserver l'entrée de devises en exportant les fèves marchandes, il reste aussi vrai économiquement que la transformation d'une partie de cette denrée en produits finis et dérivés du cacao apporte une plus value plus importante (Seàn, 2005).

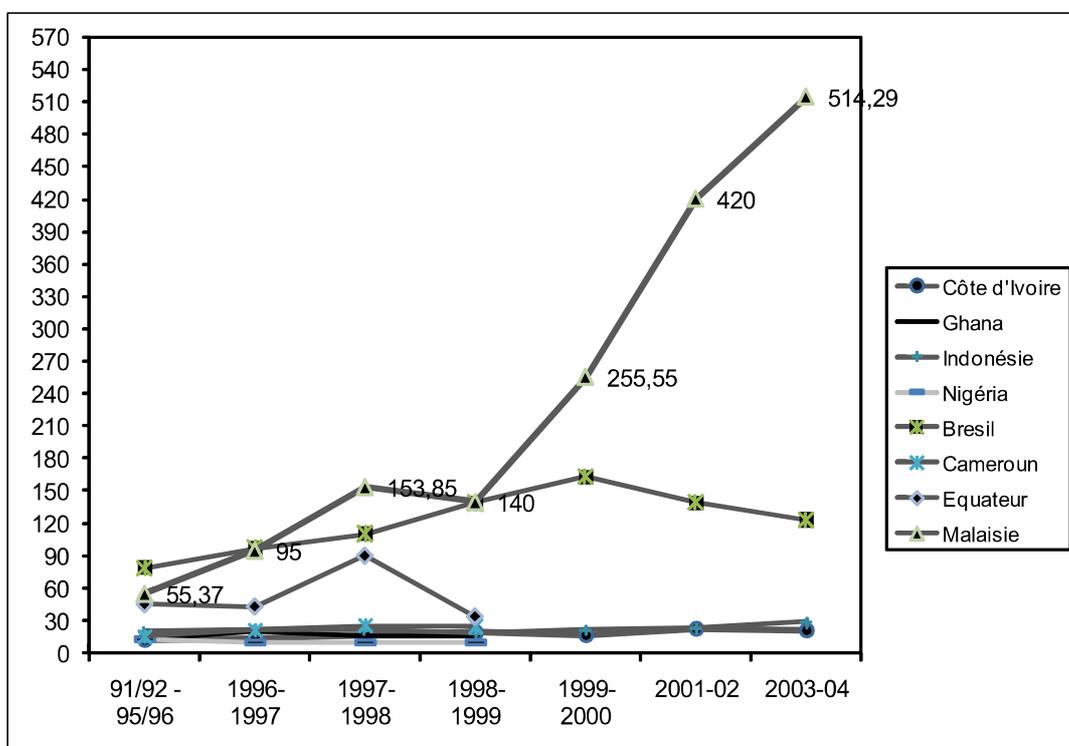


Figure 3 : Part des fèves broyées par pays sur la période 1991 - 1992 / 1995 - 1996 et 1996 - 1997 / 2003 - 2004.

Fraction of beans crushed by each country during the period 1991 - 1992/1995 - 1996 and 1996 - 1997 / 2003 - 2004.

Sources : calcul de l'auteur à partir des données de l'ICCO Bulletin trimestriel de statistiques du cacao (années cacaoyères 2000 - 2001 ; 2003 - 2004)

PROFIL DES OPERATEURS

Ce paragraphe consiste en une description des opérateurs exportateurs et transformateurs de la fève de cacao. La filière cacao demeure aujourd'hui stratégique pour l'économie ivoirienne. Il importe donc, et pour l'objet de cette recherche, de connaître qui sont les opérateurs (opérateurs locaux ou étrangers).

Au niveau de l'exportation de fèves

L'exportation du cacao en Côte d'Ivoire totalisant 847 386 tonnes en 2003 - 2004, reste fortement dominée par les multinationales (GEPEX) malgré les objectifs de soutien fixés par les structures créées en 2000, à la faveur de la politique de libéralisation de la filière. Ce sont la Bourse du Café et du Cacao (BCC), le Fonds de Développement et de Promotion du Café et du Cacao (FDPCC), l'Autorité de Régulation du Café et du Cacao (ARCC) et le Fonds de Régulation et de Contrôle (FRC).

A la campagne 2004 - 2005 par exemple, 86 exportateurs avaient été agréés et leur catégorisation est donnée de la façon suivante par ordre décroissant d'importance :

- les exportateurs adossés à des maisons mères de négoce international (TROPICAL, PROCIL, DELBAU, CIPEXI, CCA, DAFCI, etc.) et à des industries multinationales de transformation (SIFCA-ADM et CARGIL) commercialisent 688 942 tonnes de cacao soit 81,30 % du total exporté en 2003 - 2004. Leur part est passé de 30 % en 1997 - 1998 à 50 % en 1999 - 2000 ;

- les petits exportateurs, très nombreux cependant dans ce contexte de crise socio-politique que connaît la Côte d'Ivoire depuis une décennie, avec son corollaire de ralentissement des activités, exportent ensemble 114 367 tonnes de cacao soit 13,50 % du total des exportations. En 1978 - 1998, leur part de marché était de 43 % ;

- les coopératives exportatrices, environ une trentaine, représentaient seulement 5,20 % du marché avec 44 077 tonnes de cacao exporté en 2003 - 2004.

Avec la libéralisation de la filière, l'accès au crédit auprès des banques commerciales est devenu plus difficile. La position des exportateurs traditionnels s'est fragilisée au profit des filiales de groupes internationaux.

On retient que les nationaux ivoiriens, sur la période 2003 - 2004, après la libéralisation de la filière n'exportent que 18 % de la totalité des exportations des produits cacao soit 158 444 tonnes sur 688 942. Cette part nationale avoisinait les 50 % avant la libéralisation en 1999.

De plus, à côté de la concurrence que livrent les gros exportateurs, les petites et moyennes entreprises (PMEX) et les coopératives des petits producteurs (COOPEX) souffrent d'une fiscalité et d'une parafiscalité excessives qui les rendent moins compétitifs. Le tableau 1 permet de mieux apprécier et comparer les niveaux des taxes et prélèvements de la filière avec d'abord la Nouvelle Caistab, créée en janvier 1999, puis dissoute, et ensuite avec les cinq structures de gestion mises en place à partir de 2000.

Tableau 1 : Niveau des taxes et prélèvements pour 1 kg de fève marchande.

Level of taxation per 1 kg of marketable cocoa beans.

| | Total taxes et prélèvements (FCFA/Kg) | |
|------------------------------------|--|-----------|
| | 1998/99 | 1999/2000 |
| NOUVELLE CAISTAB | 1999/2000 | 142 |
| | 2000/01 | 217,184 |
| | 2001/02 | 291,72 |
| | 2002/03 | 347,12 |
| | 2003/04 | 315,18 |
| NOUVELLES STRUCTURES DE GESTION | 2004/05 | 313,73 |
| | 2005/06 | 317,03 |
| | 2006/07 | 315,71 |
| | 2007/08 | 321,61* |

Sources : Calcul de l'auteur à partir des données de : Gestion des filières Café et Cacao en Côte d'Ivoire, campagnes 1998 - 1999 à 2002 - 2003 ; Observatoire Café-Cacao BNETD, campagnes 2003 - 2004 à 2006 - 2007 ; BCC, campagne 2007 - 2008.

(*) : Valeur provisoire allant du 1er octobre 2007 au 31 mars 2008

Au niveau de la transformation

Depuis les années 80 et avec la fameuse «guerre du cacao», la Côte d'Ivoire a maintenu une politique d'incitation au broyage local des fèves (Losch, 2001 ; Dorin, 2003). Cependant, malgré cette politique qui se traduit aujourd'hui par une plus faible taxation à l'exportation des produits transformés, ce marché reste une affaire des multinationales. On peut néanmoins mentionner qu'en Côte d'Ivoire, en matière de transformation, une seule expérience de type national a été faite à travers un investissement dans une unité de transformation à l'étranger. Il s'agit de l'entreprise Nord Cacao située dans le nord de la France, créée en 1993 par la société ivoirienne SIFCA et spécialisée dans la production de beurre liquide (Losch, 2001). C'est une expérience qui n'a malheureusement pas pu résister à la forte concurrence des puissantes multinationales. En 2000, la société SIFCA s'est vue contrainte de vendre ses actions dont 80 % sont revenues dans les mains de la firme états-unienne Archer Daniels Midland (ADM) alors que Nord Cacao était rachetée par le groupe hollandais UNICOM (Bourgeois, 2000).

En décembre 2003, avec la volonté de transformer son cacao, la Côte d'Ivoire, à travers le Fonds de Régulation et de Contrôle (FRC), a racheté pour un montant de 17 millions de dollars soit 8,5 milliards de FCFA, l'usine de Fulton. Cependant, pour des besoins importants d'investissement, la production commerciale du chocolat n'a pu voir le jour (Bailly, 2007).

La transformation primaire du cacao (broyage, pressage) au niveau local nécessite des investissements lourds. Elle fait non seulement l'objet d'une importante concurrence entre firmes internationales où seules les plus puissantes d'entre elles résistent, mais se heurte aussi à différents obstacles ci-dessous :

- la transformation repose uniquement sur l'offre locale de cacao. Or, l'offre est saisonnière et ceci oblige les transformateurs à prévoir un stock de matière première afin de réguler leur activité et maintenir une relation de confiance avec les clients ;
- les producteurs ne disposent pas de capitaux nécessaires au financement des structures de stockage et donc il n'est pas possible pour eux de maintenir d'importants stocks de cacao ;
- la progressivité des droits de douane imposée par les pays industrialisés restreint les

possibilités d'exportation de produits transformés ;

- l'étroitesse du marché de consommation national et sous-régional limite les débouchés des produits élaborés ;

- la faiblesse de la demande locale est due au fait que le chocolat constitue, en lui-même, un produit de luxe très peu adapté aux habitudes alimentaires des ivoiriens, d'une part, et que les chocolatiers ont une préférence pour les produits issus du broyage en Europe que ceux issus du broyage local des fèves, pour selon eux, cause d'irrégularité dans la qualité des produits obtenus, d'autre part.

Les difficultés de stockage et de conservation en climat tropical limitent la consommation des produits chocolatés aux centres urbains.

Les grandes entreprises de transformation, au nombre de quatre (SACO, UNICAO, CEMOI-CI et MICA) sont toutes des filiales d'importants groupes internationaux auxquelles elles livrent l'essentiel de leur production. Elles sont aussi associées à des sociétés d'exportation qui sont elles-mêmes des filiales des mêmes groupes internationaux.

Au plan de leur approvisionnement en fèves de cacao, chacune de ces sociétés achète ses produits auprès d'un réseau de traitants et de coopératives. Mais en dehors de cette pratique, elles s'approvisionnent directement auprès des sociétés exportatrices auxquelles elles sont associées.

Installée depuis 1964, SACO a été la première entreprise de transformation de cacao en Côte d'Ivoire. Elle appartient au groupe international Barry-Callebaut et dispose de trois usines de transformation dont deux beurreries et une chocolaterie. L'essentiel de sa production est orientée vers les produits élaborés (couverture et produits chocolatés) et semi-élaborés (pâte, beurre, tourteaux ou poudre de cacao). Quant aux trois autres, UNICAO, CEMOI-CI et MICA installées respectivement en 1980, 1997 et 2000, elles n'ont qu'une seule usine de transformation, une beurrerie qui leur permet de fabriquer et d'exporter uniquement les produits semi-élaborés.

Au niveau de la technologie, on note que les technologies en usage en Côte d'Ivoire sont comparables à celles qu'utilisent les usines implantées dans les pays du Nord (Cf. Figure 4). Toutefois, il convient de préciser que la

technologie installée par MICAIO est particulièrement moderne. Elle est la seule à pouvoir pratiquer l'alcalinisation des poudres de cacao en Côte d'Ivoire en jouant sur leur brillance et leur couleur afin de mieux répondre aux exigences du marché consommateur.

Par ailleurs, à côté de ces filiales de groupes internationaux, il existe une usine locale de production de masse, PRONIBEX, qui a une capacité de production de 1 000 tonnes. Une autre usine locale de production du nom de SUCSO a été inaugurée en 2007 dans la ville de San-Pédro (côte ouest de la Côte d'Ivoire). Selon l'Agence France Presse (AFP, 2007), cette usine est bâtie sur deux hectares pour un coût global de 5 milliards de francs CFA (7,62 millions d'euros) et est financée par des fonds

privés ivoiriens. Elle emploie près de 200 personnes et devrait produire entre 12 000 et 14 000 tonnes de chocolat noir sucré sous forme de plaquettes de 1,9 kg à destination de l'industrie agroalimentaire.

On peut considérer que la prise en main ivoirienne de la filière par l'exportation et la transformation n'est pas pour un avenir proche car aucune politique nationale en la matière n'est mise en œuvre pour accroître la visibilité des nationaux.

Après avoir renseigné le profil des opérateurs industriels, il importe de connaître la rentabilité financière de leurs activités. Ce qui revient à faire une analyse de la valeur ajoutée traduisant ainsi la technologie incorporée aux différents produits transformés.

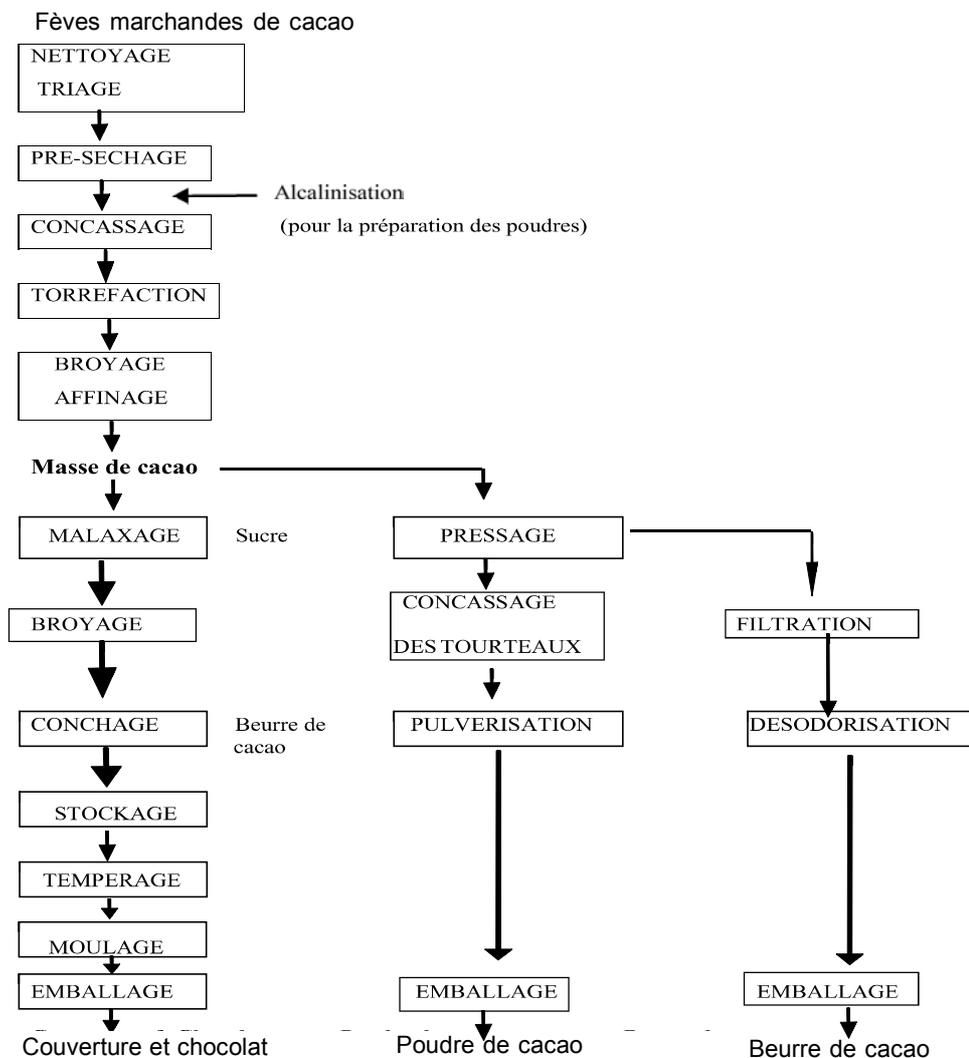


Figure 4 : Les principales étapes de la transformation du cacao.

Main steps in cocoa beans processing.

Source : Rapport Tecsalt-Experco (2001)

CADRE CONCEPTUEL ET METHODOLOGIE

NOTION DE VALEUR AJOUTEE

La valeur ajoutée est définie comme étant la valeur que les unités de transformation ajoutent aux biens marchands qu'elles livrent. Elle représente la différence entre le prix de vente du produit final et le coût de toutes les matières ou opérations qui ont permis de passer du produit brut au produit final vendu. La valeur Ajoutée calculée peut être brute, nette ou directe.

La valeur ajoutée brute (VAB) correspond à la valeur de la production diminuée de celle de la consommation intermédiaire et mesure la contribution apportée au produit intérieur brut (PIB) par un producteur, une branche d'activité ou un secteur.

La valeur ajoutée nette (VAN) quant à elle, définit la valeur de la production moins les valeurs des consommations intermédiaire et de capital fixe.

Ces deux définitions proviennent de la «Base de données de concepts et définitions (CODED)» d'Eurostat et du «Système de comptabilité nationale 1993» des Nations Unies.

La valeur ajoutée directe (VAD) est définie par Brodier (2006), comme étant la différence entre la valeur des biens vendus et la consommation directe (le coût des matières incorporées).

Qu'elle soit brute, nette ou directe, la valeur ajoutée est une notion tellement importante qu'elle demeure au cœur des analyses actuelles sur la mesure du commerce international. Elle intervient également dans les débats portant sur l'arbitrage entre la valorité de l'entreprise par les quantités et la valorité de l'entreprise par la valeur ajoutée.

NOTION DE VALORITE

Le terme valorité est la mesure en valeur des termes de la productivité, Brodier (2006).

Pour rappel, la productivité est le rapport entre une production et les ressources utilisées pour obtenir cette production. L'effort que Brodier fait ici est de réconcilier les mesures des variables en nature et en valeur.

La valorité de l'entreprise est donc égale au rapport entre la valeur de la transformation réalisée par l'entreprise (VAD ou revenu de

l'entreprise) et la valeur des ressources utilisées (Coût de la Structure Productive ou CSP).

Défini dans ce sens, l'équilibre économique de l'entreprise n'est atteint que lorsque la valorité (VAD/CSP) = 1.

Ainsi, assurer une meilleure performance de l'entreprise implique que l'on vise une valorité nettement supérieure à 1. Alors, que faut-il faire ?

C'est à cette question que Brodier répond en mettant l'accent sur le numérateur à travers les deux développements ci après :

- La croissance du revenu par les quantités

Accroître le revenu de l'entreprise par les quantités est toujours possible tant que les besoins du marché ne seront pas saturés et tant que l'entreprise ou la structure aura les moyens de s'accaparer des parts importantes sur le marché. Mais ceci n'est possible qu'avec des prix compétitifs à l'exportation ; ce qui suppose une maîtrise des coûts des matières premières incorporées (consommation directe) et des coûts des ressources utilisées.

Alors, que se passe-t-il lorsque les perspectives de croissance quantitative se réduisent ou n'existent plus ? Ou quand les parts de marché sont prises par des pays à faible coût de production contre lesquels, il est impossible de lutter par les prix ?

Dans ces conditions, continuer à produire et s'obstiner à rechercher le salut par les prix et les coûts ne peut conduire qu'à l'échec. Il revient donc à l'adoption d'une nouvelle méthode de gestion plus rassurante et plus sécurisante du revenu : celle par la valeur ajoutée.

- La croissance du revenu par la valeur ajoutée

Cette croissance nécessite que la VAD par unité de produit soit relativement élevée ; ce qui sous-entend un prix unitaire lui aussi relativement élevé. Pour se faire, l'accent doit être mis sur les facteurs de valeur qui font l'attractivité hors-prix. Ce sont entre autres, les innovations, la qualité de la conception du produit, la qualité de l'information, l'image du produit, la réputation de l'entreprise, la qualification du personnel, etc.

Pour Brodier, les entreprises devraient investir plus dans ce sens en mettant l'accent sur la valeur ajoutée afin d'améliorer leur performance.

Ces deux approches mettent l'accent sur l'accroissement du revenu comme critère de

performance pour les secteurs d'exportation. La prise en compte de la consommation de capital fixe induisant des coûts importants de production ne devrait pas être marginalisée cependant. Des recherches sont actuellement en cours à cette fin.

LE CAS DU CACAO DE CÔTE D'IVOIRE

Tout comme Daudin *et al.* (2006) qui recommandent une analyse de la valeur que chaque pays, à son niveau, ajoute aux inputs importés pour obtenir le produit final, on analyse, dans ce travail-ci, la valeur qui est ajoutée à la fève de cacao de Côte d'Ivoire à chaque étape de sa transformation ainsi que les gains associés. Cette valeur ajoutée garantit la rentabilité financière de l'activité et définit les gains de l'opérateur.

On apprécie la rentabilité du produit cacao à deux niveaux :

- au niveau global qui concerne deux catégories d'opérateurs : un exportateur de fèves et un exportateur de produits transformés ;

- au niveau détaillé qui donne des précisions sur la rentabilité de l'activité selon le degré de transformation du cacao (pâte, beurre et tourteaux, poudre et couverture).

Pour mener à bien cette analyse, on utilise les données d'une étude de l'Observatoire Café Cacao BNETD (2002) portant sur les transformations agro-industrielles dans la filière café-cacao. Ces données portent sur deux structures des prix dans la filière pour la campagne 1999 - 2000 et permettent de faire une analyse détaillée de la valeur ajoutée depuis les fèves jusqu'au chocolat de couverture :

- une structure des prix au niveau de la commercialisation des fèves de cacao permet d'appréhender la marge nette au niveau de l'exportateur de fèves ;

- une autre structure des prix au niveau des transformateurs permet de calculer la valeur ajoutée sur les produits transformés ainsi que les gains associés.

Des informations complémentaires que nous avons obtenues auprès des transformateurs sur la période 2004 - 2007 corroborent nos résultats calculés sur les données de la campagne 1999 - 2000.

Dans cette analyse, on a pris en compte un certain nombre d'hypothèses pour faciliter et permettre la cohérence dans le calcul des différentes variables.

(1) La valeur ajoutée retenue ici est la valeur ajoutée nette (VAN) de transformation. Elle intègre un aspect de coût très important pour toute activité de transformation (la consommation de capital fixe) ;

(2) Les charges liées à l'amortissement et à l'entretien des immobilisations constituent la consommation de capital fixe.

Pour la consommation intermédiaire, on a pris en compte les coûts des matières premières et autres matières consommables (ou coûts directs de Brodier) et les dépenses en énergie ou dépenses de fonctionnement.

On a donc : $VAN = VM - CI - CCF$

Avec, VAN = Valeur Ajoutée Nette de la transformation ; VM = Valeur Marchande du produit ; CI = Consommation Intermédiaire ; CCF = Consommation de Capital Fixe.

(3) De même, on considère que les coûts d'exportation et tous les prélèvements constituent les coûts de commercialisation. De ce fait, ils n'interviennent que dans le calcul de la marge nette de l'opérateur ainsi que tous les autres coûts.

Au niveau du transformateur, $MN = VAN - Cp - CC - IE$

Avec, MN = Marge Nette de l'opérateur ; Cp = Charges de personnel ; CC = Coûts de Commercialisation ; IE = Intérêts des Emprunts.

Au niveau de l'exportateur qui procède au traitement et au conditionnement des fèves reçues, la marge nette est : $MN = VM - CC - CDC - PEU$

Avec, VM = Valeur Marchande des fèves ; CC = Coûts de Commercialisation ; PEU = Prix Entrée Usine des fèves ; CDC = coûts directs de conditionnement

(4) Pour la période 2004 - 2007, les informations obtenues sont en année civile. Ceci implique que les prix et les prélèvements exprimés par campagne cacaoyère (Pc : octobre à septembre) doivent être convertis en année civile (Pn : janvier à décembre) pour être correctement appliqués avec les autres prix moyens exprimés par année

civile sur la période. Comme technique de conversion, on a utilisé celle proposée par Dorin (2003) en considérant que :

- 40 % des volumes de cacao produits sont payés aux cacaoculteurs et livrés aux usiniers d'octobre à décembre, et donc le prix moyen payé par chacun de ces deux opérateurs sur une année civile peut être estimé par $P_n = (0,40 * P_c) + (0,60 * P_{c-1})$.

- les prélèvements et taxes sont essentiellement effectués au stade de l'exportation dont les règlements sont mieux répartis dans l'année : $P_n = (0,30 * P_c) + (0,70 * P_{c-1})$.

RESULTATS DE L'ANALYSE ET COMPETITIVITE DES UNITES DE TRANSFORMATION

RESULTATS ET COMMENTAIRES

Le tableau 2 permet d'apprécier la valeur ajoutée que le cacao acquiert à chaque étape de sa transformation à partir d'1 kg de fève de cacao.

Le tableau 3 quant à lui, présente la valeur ajoutée générée au niveau de deux catégories d'opérateurs : un exportateur de fèves et un exportateur de produits semi-finis.

Au regard du tableau 2, deux constats sont faits :

- les exportateurs de produits semi-finis (opérateurs 2, 3 et 4) enregistrent d'importants gains contrairement à l'exportateur de fèves (opérateur 1). L'opération de transformation permet en effet, de dégager :

- dès la première transformation (opérateur 2), une valeur ajoutée de 172,15 FCFA/Kg de fève avec une marge nette de 45,62 FCFA soit un gain supplémentaire de 32,07 FCFA.

- dès la deuxième transformation (opérateur 3), une valeur ajoutée de 246,1 FCFA/Kg de fève

avec une marge nette de 110,12 FCFA soit un gain supplémentaire de 96,57 FCFA.

- dès la troisième transformation (opérateur 4), une valeur ajoutée de 792,27 FCFA/Kg de fève avec une marge nette de 571,47 FCFA soit un gain supplémentaire de 557,92 FCFA.

- le deuxième constat qu'on fait est que la valeur ajoutée générée augmente avec le degré d'élaboration du produit ainsi que les gains associés.

On peut donc dire que l'amélioration du contenu technologique du cacao à travers la transformation de la fève permet une création de richesse nette beaucoup plus importante.

A l'analyse du tableau annexe 3, on remarque clairement que l'opérateur 2, en créant de la valeur ajoutée à son cacao à travers l'exportation de produits semi-finis (pâte, beurre et tourteaux), bénéficie pleinement de son activité au regard des gains commerciaux enregistrés. Plus la valeur ajoutée est importante, plus les gains associés sont importants.

En 2007 par contre, bien que la valeur ajoutée soit importante, la marge commerciale associée est restée la plus faible possible sur l'ensemble de la période (7,35 milliards de FCFA). Cette faiblesse de la marge nette, au regard des autres années, s'explique par le coût de certains facteurs tels que les frais de personnel, les intérêts des emprunts et les coûts de commercialisation. On retient donc que les coûts élevés de transformation pénalisent l'opérateur en matière de gains.

Si donc la récupération d'un maximum de valeur ajoutée demande que l'on investisse dans la transformation du cacao en l'intégrant davantage vers l'aval, que peut-on dire des unités de transformation situées en Côte d'Ivoire en termes de compétitivité en rapport avec les coûts de transformation ?

Tableau 2 : Valorisation d'un kilogramme de fève de cacao de l'amont vers l'aval de la chaîne.*Valorisation of one kilogram of cocoa beans from up to down the processing chain.*

| Campagne 1999/00 | Opérateur 1 | Opérateur 2 | Opérateur 3 | Opérateur 4 |
|---|-------------|---------------|---------------------|----------------------|
| Produit exporté | Fève | Pâte de cacao | Beurre et tourteaux | Poudre et Couverture |
| Quantité (en Kg) | 1 | 0,8 | 0,8 | 2,418 |
| VAN (en FCFA)/Kg | 0 | 172,15 | 246,1 | 792,27 |
| MN/gain (en FCFA) | 13,55 | 45,62 | 110,12 | 571,47 |
| Gain supplémentaire par rapport à OPERATEUR 1 | | 32,07 | 96,57 | 557,92 |

Source : Calcul de l'auteur

Tableau 3 : Marge nette par type d'opérateur.*Net return per type of operator.*

| Produit exporté | Opérateur 1 | Opérateur 2 |
|------------------------------|----------------|---|
| | Fèves de cacao | Produits semi-finis: Pâte, Beurre et Tourteaux |
| ANNEE 2004 | | |
| Quantité de fèves obtenue | 61596,09 | 61596,09 |
| Quantité de produit exportée | 61596,09 | 50527,06 |
| VAN | 0 | 25,86 |
| MN (ou gain commercial) | 5,69 | 11,51 |
| ANNEE 2005 | | |
| Quantité de fèves obtenue | 65751,56 | 65751,56 |
| Quantité de produit exportée | 65751,56 | 53677,17 |
| VAN | 0 | 25,21 |
| MN (ou gain commercial) | 6,04 | 11,47 |
| ANNEE 2006 | | |
| Quantité de fèves obtenue | 67450 | 67450 |
| Quantité de produit exportée | 67450 | 60710,75 |
| VAN | 0 | 28,45 |
| MN (ou gain commercial) | 7,62 | 14,04 |
| ANNEE 2007 | | |
| Quantité de fèves obtenue | 63959,3 | 63959,3 |
| Quantité de produit exportée | 63959,3 | 53286,34 |
| VAN | 0 | 26,10 |
| MN (ou gain commercial) | 7,03 | 7,35 |

Source : Calcul de l'auteur

Quantité en tonne - Valeur en milliard de FCFA

COMPETITIVITE DES UNITES DE TRANSFORMATION

L'analyse de la compétitivité porte sur la comparaison des coûts de transformation des usines situées en Côte d'Ivoire et de celles situées en Europe. A ce sujet, les résultats d'une étude du Bureau National d'Etudes Techniques (BNETD) de Côte d'Ivoire, réalisée en 2002 sur le bilan et les perspectives de l'activité de transformation du cacao et du café ivoirien sont révélateurs.

Deux usines de configuration identique transformant chacune 60 000 tonnes de cacao

par an pour moitié en masse et pour l'autre moitié en beurre/tourteaux ont été analysées. Les résultats présentés dans le tableau 4 ne souffrent d'aucune ambiguïté.

A l'analyse de ce tableau, on remarque que le total des coûts hors achat de fèves est de 158,72 FCFA/Kg pour l'usine ivoirienne contre 102,72 FCFA/Kg pour sa concurrente européenne, soit un surcoût de 56,54 FCFA/Kg supporté par l'usine ivoirienne. Mais avec le coût d'achat des fèves qui est de 400 FCFA/Kg pour l'usine ivoirienne contre 450 FCFA/Kg pour sa concurrente, ce surcoût retombe à 6,54 FCFA/Kg.

Les surcoûts de transformation pour l'usine ivoirienne sont largement expliqués par le coût élevé de certains facteurs indispensables pour l'activité de transformation. Ce sont entre autres, le coût de l'énergie, les frais d'entretien, les dotations aux amortissements, les charges d'emballages et surtout, les charges liées au financement de la Recherche et Développement, des immobilisations et de l'exploitation.

Cependant, au-delà de ces surcoûts de transformation, les usines ivoiriennes disposent

d'autres atouts. Par exemple, les transformateurs locaux ont la possibilité de:

- mettre en place un système d'achat direct qui leur permet de sélectionner dès la source, les produits de meilleure qualité et donc d'assurer la qualité de leurs approvisionnements ;
- sécuriser leurs approvisionnements en se rapprochant de la source ;
- Produire avec une main d'œuvre à moindre coût.

Tableau 4 : Comparaison de deux usines de 60 000 tonnes en Côte d'Ivoire et en Europe.

Comparison of a 60 000 t of cocoa beans processing plant in Côte d'Ivoire and in Europe.

| Intitulé | Pays | | Ecart |
|---------------------------------|---------------|--------|--------|
| | Côte d'Ivoire | Europe | |
| Capacité (en tonne) | 60 000 | 60 000 | |
| Achat fèves (FCFA/Kg) | 400 | 450 | 50 |
| Coûts (FCFA/Kg) | | | |
| Personnel | 23 | 33 | 10 |
| Energie | 19,38 | 11,30 | -8,08 |
| Entretien | 23,17 | 12,62 | -10,55 |
| Matières consommables | 7 | 5 | -2 |
| Autres frais d'exploitation | 7,50 | 4 | -3,50 |
| Emballages | 15,41 | 1,72 | -13,69 |
| <i>Sous total</i> | 95,45 | 67,64 | -27,82 |
| Amortissement | 33,50 | 21,67 | -11,83 |
| Financement des immobilisations | 15,17 | 7,58 | -7,58 |
| Financement d'exploitation | 14,60 | 5,29 | -9,31 |
| <i>Sous total</i> | 63,27 | 34,54 | -28,73 |
| Total (hors achat de fèves) | 158,72 | 102,18 | -56,54 |
| Total (avec achat de fèves) | 558,72 | 552,18 | -6,54 |

Quantité en tonne - Valeur en milliard de FCFA

Source : Observatoire Café Cacao BNETD 2002 (Données d'enquête Juin - Juillet 2001).

CONCLUSION

Les résultats obtenus à l'issue de cette recherche montrent que la marge nette générée par la transformation du cacao en produits finis et semi-finis est nettement supérieure aux gains que peut attendre un exportateur de fèves de cacao marchandes non transformées.

Cependant, s'il est vrai que la transformation du cacao dégage une plus-value beaucoup plus importante et permet une meilleure valorisation du produit, il faut reconnaître que les coûts de certains facteurs pénalisent l'investissement industriel en Côte d'Ivoire.

En vue d'une meilleure performance commerciale du cacao, les recommandations ci-après peuvent être prises en compte dans les politiques économiques afin que la filière assure pleinement et efficacement son rôle qui lui

revient : celui d'un secteur stratégique sur lequel repose l'économie ivoirienne.

Les recommandations liées aux coûts de transformation

Les coûts de transformation constituent un poids énorme pour les unités de transformation en Côte d'Ivoire. L'Etat peut donc, à travers des interventions adéquates, compenser partiellement ces désavantages comparatifs et encourager les investisseurs :

- Par l'intermédiaire du Ministère de l'industrie, l'Etat peut intervenir pour abaisser le coût de ce facteur essentiel qu'est l'énergie aux bénéficiaires des entreprises de transformation déjà existantes (pour les inciter à développer leurs activités) et des investisseurs potentiels (pour les attirer en Côte d'Ivoire) ;
- La construction de nouvelles unités et le renouvellement de matériels pour celles qui

existent déjà impliquent l'importation d'équipements coûteux et de pièces détachées pour leur maintenance. De ce fait, l'action de l'Etat peut contribuer à abaisser le coût des postes «amortissement» et «entretien» en exonérant de droit de douane les équipements et les pièces détachées importés.

Les recommandations liées à la technologie de transformation

La technologie de transformation mérite une attention particulière pour assurer le développement durable de la filière cacao. Pour se faire, des actions spécifiques et énergiques devraient être renforcées par l'intervention de l'Etat au travers des activités suivantes:

- appuyer la recherche et tester les résultats obtenus sur les technologies de transformation ;
- promouvoir la recherche scientifique, le développement technologique et l'expertise professionnelle et technique ;
- favoriser un véritable Partenariat-Privé-Public dans la collaboration entre les instituts de recherche et le secteur privé national dans les travaux de recherche sur le cacao, notamment sa transformation en produits dérivés, accessibles aux consommateurs étrangers et nationaux.
- encourager les investisseurs à intervenir dans le secteur des sous-produits.

En un mot, l'Etat et les structures en charge de la filière du cacao devraient sans délai, à travers une vision prospective, prendre des dispositions vigoureuses encourageant les nationaux et surtout le secteur privé à la transformation de cette matière première, importante pour l'économie ivoirienne.

REFERENCES

- AFP. 2007. Première usine de transformation en Côte d'Ivoire, Internet: www.abidjantalk.com/forum/viewtopic.php?p=86586 - 56k.
- Bailly F. M. 2007. Côte d'Ivoire: Transformation du cacao. Pourquoi l'usine de Fulton coince. *Fraternité Matin*, 9 novembre, 24 p.
- Banque mondiale. 2001. la Récente Performance des pays de l'Afrique Subsaharienne, en terme de commerce international. Centre de Documentation pour la Région Afrique. 45 p.
- BNETD. 2002. Bilan et perspectives de l'activité de transformation du cacao et du café en Côte d'Ivoire ; 119 p.
- Bourgeois P. 2000. Présentation des filières agricoles d'exportation. 95 p.
- Brodier P. L. 2006. Productivité ou valorité, quel objectif viser?, Internet: www.directva.com/Pages/Question5.html-31k.
- CNUCED. 2004. Accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité Genève, 9 - 13 février, 110 p.
- Cogneau et Mesplé-Somps. 2002. l'économie ivoirienne, la fin du mirage? DIAL/ Unité de Recherche CIPRE. 98 p.
- Daudin G. P., Monperrus-Veroni, C. Riffart et D. Schweisguth. 2006. Le commerce extérieur en valeur ajoutée. In: *Revue de l'OFCE*. 3 (98) : 129 - 165
- Direction des Etudes et des Prévisions Financières. 2005. Structure et niveau technologique des exportations manufacturières du Maroc. 16 p.
- Dorin B. 2003. De la fève ivoirienne de cacao à la plaquette française de chocolat noir. *Cirad*. 62 p.
- Gros J. B., G. Letilly et S. Martinet. 2001. Performances commerciales, compétitivité et diversification des économies subsahariennes. DIAL. 61 p.
- Hanel P. et J. Niosi. 1998. La technologie et la croissance économique : survol de la littérature. 25 p.
- Hatzichronoglou T. 1997. Révision des classifications des secteurs et des produits de haute technologie. Documents de travail sur la science, la technologie et l'industrie, 1997/2. In : Éditions OCDE. 46 p.
- Jarvis L. S. 1994. Changing Private and Public Roles in Technological Development: Lessons from the Chilean Fruit Sector. In: Jock Anderson (Ed). *Agricultural Technology: Current Policy Issues for the International Community*. Wallingford. U.K., 30 p.
- JITAP. 2003. Stratégie sectorielle de développement et de promotion des exportations et plan marketing export national de la noix de cajou du Bénin. Distribution RESTREINTE. ITC/DTCC/03/2659/4. 50 p.
- Kravis I. 1970. Trade as a handmaiden and growth: similarities between the nineteenth and twentieth centuries. *The Economic Journal*. 80 : 850 - 72

- Krugman P. 1990. Rethinking International Trade. The MIT Press. Cambridge. Mass. 292 p.
- Labey A. 1991. Café-cacao. Coup de balai à Abidjan. Courrier de la planète (1). Paris. 17 p.
- Lemoine F. et D. Ünal-Kesenci. 2002. Chine: spécialisation internationale et rattrapage technologique. Économie internationale 2002/4-(92) ISSN 1240-8095. pp 11 - 40.
- Losch B. 2001. La libéralisation de la filière cacaoyère ivoirienne et les recompositions du marché mondial du cacao : vers la fin des Pays producteurs et du marché international ? Cirad. Montpellier. 8 (6) : 566 - 576
- MacIntire J. and P. Varangis. 2001. Reforming the cocoa marketing system in Côte d'Ivoire. Center For Economic Research on Africa. 31 p.
- Prebisch R. 1962. Le développement économique de l'Amérique Latine et ses principaux problèmes, Nations Unies. In : Economic Bulletin for Latin America.7 : 1 - 22.
- Porter M. 1990. The Competitive Advantage of Nations, MacMillan. 26 p.
- Rapport Tecsalt-Expenco. 2001. Étude relative aux transformations agro-industrielles dans la filière café-cacao. 35 p.
- Seàn H. 2005. La baisse du prix des produits agricoles, conséquences pour les pays africains. N°23, 21 - 54.
- Schapiro M. O. and S. S. Wainaina. 1989. Kenya: A Case Study of the Production and Exports of Horticultural Commodities. In : World Bank Successful Development in Africa. Case Studies of Projects, Programs, and Policies. Case series N°1 Washington. 87 p.
- Shaffer J. D., M. T. Weber, H. Riley and J. M. Staatz. 1983. Influencing the Design of Marketing Systems to Promote Development in Third World Countries. In : Atelier international sur les marchés agricoles dans les tropiques semi-arides. ICRISAT. Patancheru. Inde. 39 p.
- Singer H. W. 1950. The distribution of gains between investing and borrowing Countries. American Economic Review. 40 (4) : 473-485.
- Wood A. and J. Mayer. 1998. Africa's export structure in a comparative perspective. Study n°4. United Nations Conference on Trade and Development. 113 p.

SIGLES ET ACRONYMES

| | |
|----------------|---|
| ARCC | Autorité de Régulation du Café et du Cacao |
| BCC | Bourse du Café et du Cacao |
| BCEAO | Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest |
| BGF | Budget Général de Fonctionnement |
| BNETD | Bureau National d'Etudes Techniques et de Développement |
| BSIE | Budget Spécial d'Investissement et d'Equipeement |
| CAISTAB | Caisse de Stabilisation et de Soutien des prix des Productions Agricoles |
| CIMP | Comité Interministériel des Matières Premières |
| CNUCED | Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement |
| ERA | Rapport Economique sur l'Afrique |
| FDPCC | Fonds de Développement et de Promotion des Coopératives Café Cacao |
| FGCC | Fonds de Garantie des Coopératives Café Cacao |
| FIMR | Fonds d'Investissement en Milieu Rural |
| FMI | Fonds Monétaire International |
| FRC | Fonds de Régulation et de Contrôle |
| ICCO | International Coffee Cocoa Organization |
| JITAP | Programme Intégré Conjoint d'Assistance Technique aux pays moins avancés et autres pays africains |
| OCDE | Organisation pour la Coopération et le Développement Economique |
| PNB | Produit National Brut |
| PNUD | Programme des Nations Unies pour le Développement |
| UEMOA | Union Economique et Monétaire Ouest Africaine |